

LA FORMACIÓN DEL MERCADO DE NOVILLOS EN PIE ARGENTINO Y LA INCORPORACIÓN AL MERCADO DE CARNES BRITÁNICO 1889-1900*

Carmen Sesto

I. INTRODUCCIÓN

La incorporación de Argentina al mercado de carnes británico comenzó con la exportación de novillos en pie entre 1889 y 1900. Esta actividad fue protagonizada por un reducido número de terratenientes bonaerenses quienes, al promover cambios tecnológicos en la producción bovina lograron estructurar una oferta de alta calificación. Ello favoreció la conformación de un mercado de novillos para exportación en el país, regulado de acuerdo con las normas vigentes en Inglaterra. La historiografía argentina, sin embargo, ha subestimado sistemáticamente la importancia de estas actividad para el desarrollo ulterior de las exportaciones cárnicas argentinas.¹ Así, en las obras emblemáticas de Horacio Giberti (1954) y Ricardo Ortiz (1955), las exportaciones en pie fueron caracterizada apenas como una etapa inicial de un proceso más amplio de incorporación al mercado de carnes inglés, en el que el papel principal es atribuido a los frigoríficos. Esta concepción obedeció a diversas razones. Entre ellas, el hecho de que la experiencia de dichas exportaciones se extendiera durante un período demasiado breve 1889-1900. A esto debe agregarse, la prevalencia de una práctica académica que tendía a determinar la importancia y los rasgos originales de una etapa contraponiéndola con la de las siguientes. En este caso las exportaciones en pie fueron contrapuestas a la forma tecnológicamente superior de los procesos de congelado y enfriado en el aprovechamiento del vacuno. Se trata, en otras palabras de una proyección de los resultados finales de un proceso a sus comienzos, como si antes que transcurriera una etapa ya se supiera que iba a ser superada holgadamente en amplitud y permanencia por los desarrollos ulteriores (Giberti 1981:173-175).

Desde esta perspectiva, sólo son consideradas significativas las transacciones desarrolladas en la plaza londinense, incluyendo el

* La autora agradece a un comentarista anónimo así como al editor de esta revista por útiles comentarios y correcciones estilísticas del texto.

movimiento de precios, la afluencia de lotes y la estacionalidad de la operatoria, ignorándose en general las dimensiones específicas vinculadas con la plaza doméstica. A partir de esta lógica de mercado los envíos en pie son periodizados por Giberti, estableciendo que comenzó con un cargamento exploratorio en 1889, continuó con pequeñas cantidades entre 1890 y 1894, cambiando de escala entre 1895 y 1900, año en que terminó abruptamente por el cierre de los puertos británicos a los novillos del “Río de la Plata”.

Esta línea interpretativa planteó otras dos cuestiones respecto a la competitividad de las carnes y la apropiación de beneficios por los terratenientes bonaerenses, que llegaron a ser el tópico común de los trabajos posteriores. Por un lado, la competitividad de los novillos del “Río de la Plata” en cuanto a calidad y bajos costos, se atribuyó exclusivamente a la abundancia y localización de las pródigas tierras bonaerenses, omitiéndose la mención de los requisitos tecnológicos y de gestión empresarial necesarios para alcanzar niveles de alta competitividad.

Por otro lado, el reparto de las ganancias internacionales, producto de las colocaciones de los novillos en el exterior, fue referido a la apropiación diferencial y concentrada entre el imperialismo británico y sus socios menores los terratenientes bonaerenses, respaldándose estas presunciones sólo con datos evidentes y de sentido común. A partir de este enfoque se el dinamismo de las empresas y capitales extranjeros se constituyen en los principales promotores de esta etapa al tiempo que se acentúa la pasividad de los grandes terratenientes cuyo posición privilegiada se atribuye meramente a la monopolización de tierras con ventajas comparativas naturales.

Estas presunciones resultan el mayor déficit de una línea argumental, devenida olímpica, ya que la misma impidió un examen detenido en materia de competitividad del vacuno y del circuito de comercialización en el país y en el exterior. Sin embargo, el salto en la competitividad de los novillos producido en el período de referencia – hasta alcanzar 600 kilos a los 4 años – excede aquel que puede atribuirse a las ventajas comparativas de las pampas. Como se aduce en este artículo el mismo fue el resultado directo de la implantación de una tecnología pecuaria de alta productividad con inversiones de gran riesgo. En cuanto a la operativa londinense, no cabe dudas que la misma al estar fuertemente monopolizada, por compañías británicas y norteamericanas, estuvo fuera del control de los grupos locales, que sólo excepcionalmente pudieron ingresar a dicha plaza. Empero, dicha operativa contribuyó a configurar un mercado en novillos para exportación en Buenos Aires, cuyo fuerte incremento en las cotizaciones benefició únicamente a una fracción de grandes terratenientes,

aquella directamente involucrada en el alza en la competitividad de los novillos “del Río de la Plata” y no a todo el colectivo

Entre 1970 y 1980, aparecen nuevos enfoques que buscan redefinir el esquema de distribución de las ganancias internacionales en favor de los grandes terratenientes. Esto últimos son descriptos como los mayores beneficiarios, subrayándose con que ello que la clase dominante estaba en el país y no en el exterior como sostenían las versiones tradicionales. Estos beneficios diferenciales habrían incrementado la capacidad de los terratenientes para dirigir la adecuación de la producción a la demanda internacional, una adecuación que se siguió respaldando en la optimización del bien más barato y abundante: las tierras. Sin embargo, la evidencia empírica manejada no parece suficiente para aceptar que, como se aduce desde este enfoque, el control de la producción proporcionaba las mayores ganancias a los terratenientes, y que graciosamente cedían el circuito con menores utilidades: transporte y comercio a las firmas extranjeras (Condé y Gallo 1973:33-102).

La excepcionalidad de las ganancias obtenidas en los mercados internacionales trajo aparejado la introducción de modelos teóricos por marxistas dependentistas y neoclásicos, destinados a clarificar el mecanismo multiplicador que resultaba de la fertilidad natural de la tierra. La renta diferencial a escala internacional o las ventajas comparativas naturales respectivamente, aparecen como la explicación central de las ganancias extraordinarias. Desde esta perspectiva, la razón de que los precios recibidos por los productores argentino duplicaran o triplicaran sus costos de producción generando un excesivo “surplus” debe atribuirse a que las cotizaciones británicas reflejaban los costos de las tierras de peor calidad, muy inferiores a las argentinas. Nuevamente nos encontramos con que la competitividad de la producción argentina es atribuida a razones muy trilladas, asignándose todo el poder explicativo a la teoría de la renta agraria y de los rendimientos decrecientes, desconociéndose, en cambio, el aporte tecnológico y la canalización de excedentes hacia inversiones en maquinarias, instalaciones fijas y edificación (Laclau 1969; Zapiola 1975:32-34; Flichman 1977:89-111).

Discutiendo los marcos conceptuales en que los autores de la década de 1970 habían colocado el problema Míguez señala que un problema adicional de dichos estudios es la distancia existente entre la amplitud del debate teórico y el sustento empírico de los mismos. El autor mencionado puntualiza acertadamente que para determinar la magnitud y distribución de esas ganancias extraordinarias hubiera sido indispensable contar con investigaciones sobre precios, fletes, seguros, costos de producción y de comercialización que nunca fueron realizadas. Míguez agrega que la

ausencia de estudios sistemáticos en este sentido impidió que se revisaran los núcleos argumentales tradicionales, permitiendo que los mismos resistieran indemnes la renovación historiográfica (Miguez 1986:104-105).

Entre las décadas de 1980 y 1990, sin embargo, la investigación intenta superar las delimitaciones establecidas en el parágrafo anterior y para ello comienza a considerar a la exportación en pie como un proceso en sí mismo, enfatizando el peso del circuito doméstico y de la fracción terrateniente asociada al cambio tecnológico. Esto, comienza a poner en evidencias aspectos ignorados que, a nuestro juicio y retrospectivamente, son fundamentales.² Desde la nueva perspectiva, el circuito doméstico de novillos para exportación entre 1889 y 1900, es analizado en el marco del modelo propuesto por la teoría “new institutionalism” que va más allá del intercambio impersonal de la oferta y la demanda propuesta por neoclásicos, incluyendo en cambios las reglas del juego, las asimetrías presentes en los individuos que participan, el costo asociado a la negociación del producto, al convenio y cumplimiento de los contratos, las dificultades inherentes a la falta de información y la incertidumbre, el impacto en la distribución de las ganancias y en la eficiencia económica (Irigoin 1999:127-133).

Siguiendo esta línea de pensamiento, el presente estudio pone el acento en los grupos económicos locales que diseñaron una estrategia para atraer a los capitales extranjeros y se comprometieron en la tipificación de una oferta de alta competitividad. Se trata, como veremos, de un sector empresarial especialmente interesado en el funcionamiento de dicho mercado, cuyo conocimiento detallado puede aportar nuevos puntos de reflexión, así como la ruptura de algunos mitos acerca de los superganancias de las que se habrían apoderado los terratenientes bonaerenses. Esta vanguardia Schumpeteriana de terratenientes bonaerenses está constituida por apenas 50 empresarios con un alto grado de compromiso a largo plazo con el mejoramiento del vacuno y que monopolizan el hito tecnológico, al disponer del 80% del “stock” de puros de pedigrí. Entre ellos que podemos nombrar a Pereyra, Casares, Casey, Pereda, Bell, Luro, Cobo, Newton, Quirno, Frías, Alzaga, Unzué, Zeballos, Alvear, Pradere, Roth, Vivot y Senillosa, gestores de un proyecto empresarial, para cuya expansión necesitan contar con una demanda ampliada³.

II. LA BUSQUEDA DE UN MERCADO EXTERNO (1867-1889)

El futuro exportador de las carnes argentinas resultó una de las preocupaciones más perdurables entre los productores de punta bonaerenses desde mediados del siglo XIX, aunque las medidas concretas

fueron impulsadas como respuesta a crisis que afectaron la rentabilidad del vacuno en 1866 y en 1885. Las experiencias realizadas en el mercado externo: carnes en conserva a Inglaterra en 1867 y novillos en pie a Francia en 1889, estuvieron acompañadas por un intento fallido de congelado en 1887, realizado en Buenos Aires. Estas experiencias pilotos promocionadas por la dirigencia del sector agropecuario y la Sociedad Rural, contaron con ayudas ocasionales de los Gobiernos de la Nación y de la provincia de Buenos Aires, que sólo reconocían el grado de representatividad de esta dirigencia y no llegaron a esconder las ambigüedades de la falta de una política estatal en materia de exportación.

La puesta en marcha de los proyectos exportadores obligó a sopesar cuidadosamente la forma de procesamiento y transporte de las carnes, dada la distancia existente entre los mercados europeos y nuestro país, cuya duración se calculaba en aproximadamente 40 días. La cuestión se zanjó priorizando la capacidad para resistir el largo trayecto en 1867, y fundamentalmente por desconocimiento se ignoraron otros aspectos medulares en materia de competitividad y de funcionamiento de los mercados altamente selectivos. Los estándares de calidad para los productos cárnicos en las plazas mundiales fueron incluidos en 1889, para entonces se disponía de información sumaria sobre esos mercados y un plan de reestructuración productiva tendiente a asegurar el mejoramiento de los rindes, aunque debe reconocerse que el disparador de dicho plan fue la expulsión del vacuno de la operatoria con los frigoríficos⁴.

El interés por conocer y dimensionar las posibilidades del mercado mundial de carnes resultó inseparable de la conmoción que provocó la instalación de los frigoríficos en Argentina en 1883, a fin de estimar correctamente las oportunidades económicas reales que se abrían para los vacunos, ampliamente superadoras de las que ofrecían saladeros y consumo urbano. Esta tarea logística fue realizada por la Sociedad Rural bajo la presidencia de Leonardo Pereyra entre 1882 y 1884, basándose en el material estadístico remitido por los representantes comerciales de las embajadas argentinas. Y también, en estudios comparativos “in situ” de futuros competidores en el mercado mundial: países con una estructura productiva similar a la nuestra: Canadá, Nueva Zelanda y Australia, que el Estado Bonaerense encargó a Juan Llerena y Ricardo Newton⁵.

Los datos actualizados sobre la conformación de la oferta, movimiento de hacienda y oscilaciones de precios, proporcionaron cifras que servían para aclarar la situación referida a probables cotizaciones, el momento más adecuado para los envíos y el lugar a que se podía aspirar, pero dejaban en un cono de sombra los aspectos relacionados con la falta de transparencia o prácticas oligopsónicas en esos mercados. Lo más

importante de esta prospección fue la definitiva confirmación de tres presunciones previas: el mercado Británico era el principal destino para los productos cárnicos, ofrecía la posibilidad de un nicho permanentemente insatisfecho y la oferta extranjera estaba monopolizada por los norteamericanos.

La demanda británica había aumentado de 116.800 a 460.000 toneladas anuales entre 1869 y 1884, y esta expansión se venía cubriendo con una cada vez mayor participación de carnes extranjeras, cuyo tope se alcanzó con un 80% al culminar el quinquenio. La oferta extranjera absorbida por las firmas norteamericanas con un 60 á 80% del flujo anual, había desplazado a oferentes tradicionales como Bélgica, Holanda y Alemania y, a la vez, achicó las posibilidades de inserción de países nuevos como el nuestro: Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En síntesis, los guarismos presentados corroboraban que, más tarde o más temprano, se contaría con el respaldo de un mercado externo, y Gran Bretaña era el más seguro, confiable y con una demanda ampliada, por la fuerte concentración de habitantes en ciudades industrializadas, pero sólo se podría ingresar a esa estrecha franja insatisfecha (Blacha 1978:97-106).

El retraso con que las carnes argentinas llegaban al mercado mundial: limitaba seriamente las posibilidades de cotizar exitosamente en las más altas categorías y con el principal competidor, la oferta norteamericana, cuyo predominio tenía como sustento veinte años de participación continua y progresiva, con una combinación de alta tecnología productiva, una eficaz infraestructura de transportes y una ubicación geográfica muy cercana a esa plaza. La única posibilidad cierta que se entreveía era desplazar a Australia; un caso similar al nuestro: también competidores nuevos, pero se encontraban al doble de distancia que Argentina⁶.

Las cuestiones relacionadas con la productividad del vacuno mejorado, ni siquiera tomadas en cuenta en el análisis de factibilidad precedente, fueron puestas sobre el tapete por los directivos de los frigoríficos Drabble y Sansinena en 1887, cuando expulsaron definitivamente de la oferta a los novillos. El producto congelado eran carnes: magras, secas, duras y sin grasa intramuscular, que no se adaptaban al gusto de los consumidores británicos. Este fracaso transparentó algo inocultable: la materia prima era inadecuada para el congelamiento en cantidad de kilos y calidad de las carnes, este proceso sólo era rentable con animales gordos a temprana edad y con un elevado porcentual de carnes veteadas con grasa⁷.

Esta oportunidad desperdiciada que venía servida en bandeja desde el exterior afectó fundamentalmente a los sectores productivos de punta que se plantearon : ¿cómo contando con el insumo básico que eran los vacunos

mejorados, se podía terminar de despegar y ser competitivos? Esta confrontación había dejado en evidencia que la competitividad de las carnes vacunas, con mejores rendimientos en cortes de primera categoría, dependía del achicamiento de la brecha existente entre los novillos mejorados bonaerenses que no llegaban a los 500 kilos a los 5 ó 7 años, y los europeos o norteamericanos que estaban en el orden de los 600 kilos a los cuatro años, con un porcentual de carnes de alrededor del 60 a 65% del peso vivo. Esta brecha productiva sólo podía achicarse con un programa maduro de cambio racial y con una cadena alimentaria combinada científicamente, pero este salto tecnológico sólo podía encararse con precios internacionales, capaces de compensar las fuertes erogaciones requeridas⁸.

En este contexto, la realización de fuertes avances en la competitividad, resultó un proceso doblemente complicado. Por un lado se disponía de lotes mejorados con insumos relativamente costosos, pero esto no era suficiente para alcanzar los estándares internacionales. Por el otro, se requería de un paquete tecnológico, con una importante carga financiera y un lapso de maduración bastante prolongado. Se percibía también, por primera vez, la capacidad de satisfacer las exigencias de los consumidores, en la calidad y presentación de los productos cárnicos. La estrategia fue conseguir el financiamiento internacional para la última secuencia de mejoramiento tecnológico y de adaptación a los parámetros internacionales, pero en tiempos diferenciados: primero ocupar una plaza de menor calificación que la inglesa y, segundo especializar la oferta con el estímulo económico de precios elevados y en moneda constante.

La opción más viable fue la exportación de novillos en pie a Francia un mercado con buenos precios y menores exigencias que el Inglés, como último y desesperado recurso para ir cumplimentando los requisitos que imponía el frigorífico, que seguía viéndose como la salida futura. La otra alternativa posible eran los saladeros, pero para entonces ya se tenía pleno convencimiento que este negocio estaba concluido, porque era incapaz de sufragar los gastos de achicamiento en la brecha de productiva. Además, la exportación en pie adquirió mayor premura cuando fracasó el primer y único intento de procesar sus lotes en una precaria planta de congelamiento auspiciada por la Sociedad Rural y una compañía argentina cuya masa societaria estaba compuesta por las figuras más prominentes del sector agropecuario y de la política⁹.

III. LAS BASES PARA UN MERCADO DIFERENCIADO: LA EXPORTACIÓN DE NOVILLOS EN PIE (1889-1891)

La historiografía tradicional planteó la primera remesa enviada a Francia en 1889, como un ensayo promovido por el Gobierno Nacional y carente de consecuencias ulteriores. Sin embargo, esta primera experiencia gestionada por la vanguardia terrateniente, contó con la infraestructura proporcionada por la Sociedad Rural Argentina y el financiamiento de la Nación, por tanto, fue una empresa hecha con los recursos y los medios que proporciona el país. La continuidad del proyecto quedó en manos de una casa consignataria británica entre 1889 y 1900, más precisamente de Daniel Kingsland, representante en Buenos Aires de Pritchard, Moore y Cruick, con sede en Londres, Liverpool y Bristol. Lo interesante de este caso es que la iniciativa para acceder al mercado internacional o, más precisamente, para atraer a inversores extranjeros surgió de los sectores locales, aunque tenían plena conciencia que no podían competir con esas poderosas firmas y finalmente se iban a quedar con estas transacciones¹⁰.

El negocio de ofrecer un producto diferenciado resultó un verdadero desafío para los grupos locales, a pesar que se trataba de lotes pequeños y discontinuos, ya que se encontraron con dos limitaciones fundamentales: la falta de instrumentos pertinentes y de una oferta con un estándar de calidad idónea, respecto al tipo de hacienda y los sistemas de engorde. Para salvar estas restricciones se debió comenzar desde el principio, introduciendo parámetros selectivos internacionales y mejorando la integración con los otros participantes en la cadena de producción y comercialización, como veremos a continuación¹¹.

Un ensayo exploratorio exportacion en Pie en 1889

La alternativa de exportar de vacunos en pie ya se había barajado en 1886, a partir de un proyecto presentado por un Agente comercial del consulado Argentino en Francia Pedro Lamas, pero fue desestimado de plano por el alto riesgo y la incertidumbre que planteaba la baja calidad los novillos mejorados. La comisión nombrada por la Sociedad Rural, e integrada por Emilio Martínez de Hoz, Julián Panelo y Pedro Luro, argumentó que las probables cotizaciones para lotes de escasa competitividad no alcanzaba para amortizar el costo de comercialización y, menos para esperar futuras utilidades¹².

Esta alternativa fue nuevamente considerada en 1889, aunque con más éxito porque se llevó a cabo en el transcurso de ese mismo año. La inquietud que surge es, ¿por qué se aceptó esta propuesta cuando aún subsistían los condicionantes que habían llevado a desecharla tres años

antes?. Quizás, lo más definitorio de este proyecto fue que se partió que el mercado francés ofrecía mejores posibilidades que el inglés, con una demanda de baja selectividad y buenos precios y, en donde no tenían que competir con la oferta norteamericana. Para entonces ya se conocía con más precisión las regulaciones vigentes en esos mercados, también se tuvo en cuenta otra serie de factores fundamentales como llamar la atención a inversores europeos para organizar la empresa, efectuar un prolijo relevamiento de la tipificación de la oferta y establecer contactos directos en esta clase de negocios¹³.

Este ensayo oficial fue concebido con un criterio audaz por los más lúcidos integrantes de la vanguardia que, obtuvieron la colaboración estatal y la puesta en acción desde los distintos lugares estratégicos que ocupaban. La conjunción de intereses funcionó desde aquel primer momento. El envío de las remesas al mercado de La Villette, ubicado en un centro neurálgico en pleno corazón de París, fue decidido por Estanislao Zeballos en su carácter de Presidente de la Sociedad Rural, y no fue de manera casual, sino apoyándose en la información cualificada sobre el movimiento mundial de carnes, la experiencia aleccionadora que había dejado la experiencia abortada con los frigoríficos, y también, el interés demostrado por capitalistas franceses en montar esta clase de operatoria, cosa que posteriormente no se produjo.

El Ministro de Relaciones Exteriores Norberto Quirno, comprometió al Poder Ejecutivo a adelantar la suma necesaria para el traslado y la venta que sería devuelta al concluir la operación, apoyando así una empresa de alta inseguridad. El propio Quirno presidía la comisión formada por la Sociedad Rural, junto con Felipe Senillosa y Ricardo Newton. El asesoramiento técnico estuvo a cargo de Pedro Lamas, el experto conocedor de las condiciones en las que se transportaba y vendía ganado en pie en Europa, que había presentado el proyecto exportador rechazado en 1886. La comisión planificó cuidadosamente los pasos a tomar, sabiendo que un error, al decir de Lamas "... retardaría por muchos años la solución del arduo problema..."¹⁴

Para ese fin se busco una oferta que respondiera a las normas de calidad internacionales. Al menos en apariencia las pautas estipuladas reproducían la tipificación establecida en el mercado francés: se enviarían 200 novillos en 4 lotes de 50; cuyo peso tenía como tope mínimo 600 kilos, el límite de edad se extendía entre los 3 y ½ á 6 años, pudiendo llegar hasta 7 y ½ de tratándose de criollos y perfectamente mansos. Como se ve, la preocupación central era el peso y la mansedumbre, más que el refinamiento y la edad¹⁵.

En las gacetillas donde se intentó justificar este ensayo mediante una astuta propaganda, se pintó esta operatoria como un negocio puesto estimando ganancias alucinantes del orden del 50%. ¿Cómo fue posible calcular tan alto margen de utilidades?, hay dos explicaciones: una que al confeccionar el presupuesto se mintió o al menos se exageró. La otra nos lleva directamente a que se carecía de datos propios, por tanto, el cálculo se hizo tomando los costos de producción y de comercialización norteamericanos, refiriéndose a puros por cruza engordados con raciones especiales, y olvidando mencionar la merma en las ganancias debido a pérdidas – inevitables – y cualquier otra eventualidad.

Aunque esta alternativa parecía rodeada de los mejores augurios, suscitó grandes controversias en el seno de la vanguardia, muchos de ellos se resistían a participar en un proyecto considerado descabellado. Uno de los que mayores expertos en el mercado francés como Luro, fue el más enconado opositor, repitiendo argumentaciones previas afirmó que sólo ocasionaría grandes pérdidas, pues las sumas obtenidas con las ventas de un ganado de baja calidad no alcanzarían a cubrir los gastos de transporte y tarifas aduaneras, ya que prácticamente duplicarían al precio de compra¹⁶.

La oferta que finalmente se conformó resultó de escasa especialización, con una alta proporción de criollos y mestizos de más de 5 años, cerriles y con un peso apenas superior a los 500 kilos. Esta hacienda fue proporcionada por una variada gama de oferentes: criadores e invernadores, aunque el 70% pertenecía a los autores de esta iniciativa como Pereyra, Frias, Quirno y Senillosa. El área de procedencia de los novillos era la provincia de Buenos Aires, excepto los de Roca que vinieron de Córdoba. Incluso esta experiencia casi fracasó por una infraestructura de transporte inadecuada, lo improvisado y novedoso del ensayo hizo que no se tomara en cuenta que se carecía de embarcadero, que los trenes no estaban preparados para preservar la calidad de los lotes, ni tampoco lo estaban los barcos. Los primeros cincuenta novillos tuvieron que esperar un mes y medio hasta conseguir disponibilidad en algún barco, con el consiguiente deterioro del estado de la hacienda, ya que para la espera no se había previsto ni manutención ni alojamiento apropiado¹⁷.

El comportamiento del mercado francés ante esta oferta fue sumamente aleccionador, porque los compradores discriminaron las cotizaciones por calidad y presentación: buenos, regulares y malos. Estas cotizaciones diferenciales castigaron la ineficiencia y compensaron con largueza la optimización de los lotes, que básicamente consistía en la adopción de la tipificación internacional con Durham y Hereford idénticos a los europeos en mansedumbre y precocidad. Los precios promedios pagados oscilaron entre un máximo de 98 \$oro, y un mínimo de 62 \$oro,

pero cuando de estas sumas se dedujeron los costos de transporte, venta y producción, sólo en el mejor de los casos se alcanzó a rentabilizar positivamente la operatoria – con apenas el 6% – siendo, en los demás casos, negativa del 10% al 25%. Uno de los ejemplos más significativos fue el de Norberto Quirno, que obtuvo una utilidad "compensatoria" – 38,80 \$oro– por sólo 13 de sus 30 novillos; uno de ellos murió en el trayecto, representando, en ese caso, una no prevista pérdida total¹⁸ (Cuadro 2 y 3).

La respuesta de la demanda no sufrió modificaciones sustanciales en la segunda y cuarta remesa – de la tercera no tenemos referencias –, aunque cabe señalar que la segunda remesa salió mejor parada que las otras porque la hacienda era de mejor calidad. El margen de ganancias fue de 27%, 13% y 9% para las categorías mencionadas, aunque, también incidió favorablemente el descenso en los gastos de flete y seguro, que de 52 \$oro pasó a 46 \$oro. Los resultados más negativos se registraron en el cuarto lote, compuesto exclusivamente por hacienda de Roca, novillos engordados en alfalfares, calificada como mala se colocó a un promedio de 78 \$oro, cuyas utilidades fueron amenguadas por la subida de los fletes del 6 al 8 %, un incremento estacional de la temporada alta europea.

A decir verdad, las utilidades netas seguramente fueron bastante mayores, pues los cálculos de costos tomaron como base para los novillos 30 \$oro y se aplicaron por igual a todas las categorías incluidas. Este cálculo era excesivo para animales producidos en condiciones muy rudimentarias y que tenían mucho por adelantar en materia de productividad y competitividad para alcanzar a lotes de primera clase norteamericanos, de donde se habían tomado prestado esas (*Anales* (1890:667-668).

Las señales que el mercado parisino envió eran claras: no interesaba el ganado de baja calidad – especialmente los criollos ni tampoco la mayoría de los mestizos – que cotizaban en las más bajas categorías y con precios modestos. Con hacienda de esa clase la exportación en pie no era rentable; como ya había señalado el informe de 1886 y luego, confirmado Luro. A los productores les quedaba poco o nada de las ventas de esos animales, una vez descontado el dinero que se debía abonar a la cadena de comercialización: armadores, seguros, comisionistas y derechos aduaneros.

Sin embargo, el balance fue mucho más alentador y positivo respecto a lotes homogéneos: Shorthorn y Hereford de 600 kilos de peso vivo a los cuatro años, ya que tenían asegurados colocaciones a valores pico en pesos oro. Estas sumas en pesos oro al pasarlos a moneda nacional se triplicaban, la fortaleza del peso oro frente a un papel moneda devaluado determinó un

“plus”, que tornaba sumamente interesante aún una empresa de alto riesgo como la exportación en pie¹⁹.

No obstante, se presenta un problema de fondo que nos lleva al terreno de la competitividad, debido al déficit estructural de lotes de primera clase. Si los productores tomaban el riesgo de exportar su oferta como en este caso, la restricción más seria era que no se disponía de un “stock” capaz de compensar el alto costo de comercialización, que había resultado ser un 50% más caro de lo calculado por la comisión promotora. Además, debían contar con un previo respaldo financiero, a fin de adelantar el monto necesario para afrontar esos gastos pagados en pesos oro. Un monto que prácticamente duplicaba las cantidades en papel moneda, porque para comprar cada peso oro tenían que abonar 1.80 \$m/n, en esta situación la debilidad del papel moneda se volvía en su contra.

La imposibilidad de dar una respuesta apropiada en forma inmediata, llevó al convencimiento generalizado que se trataba de una experiencia frustrada, cuyos objetivos aún quedaban pendientes. Esta impresión se vio reforzada porque no se había conseguido que afluyeran capitales para operar como exportadores, especialmente los financistas franceses que se habían mostrado interesados en esta clase de emprendimiento. Un dato quizás sobrevaluado, pero que seguramente estaba entre las expectativas de Lamas y Zeballos cuando echaron a correr la idea, como ya se ha dicho.

El asentamiento de la demanda: La integración de la cadena de comercialización (1889-1891)

Sin embargo, este ensayo dio sus frutos en el curso del mismo año. Un resultado bastante restrictivo porque sólo se afincó el representante de una empresa británica: Daniel Kingsland, confirmando que sólo se podía aspirar a una posición muy marginal en los grandes negocios de carnes, como lo había adelantado el estudio prospectivo de 1884. A pesar que Gran Bretaña era el mercado en expansión más importante, sólo quedaba disponible el pequeño nicho insatisfecho en la estación invernal, cuando se retraía la afluencia de hacienda del Reino Unido y Norteamérica²⁰.

La puesta en marcha de este negocio basado exclusivamente en el déficit estacional: invierno en Europa y verano en Argentina, fue tomada con mucha cautela por los ingleses, dada la incertidumbre que existía sobre el “stock” de ganado de primera clase y del sistema de remisión de los novillos. La preocupación central fue integrar la cadena de comercialización y de producción a través de operadores claves, que Kingsland con suma prudencia encontró entre miembros de la comunidad británica. Por un lado, estableció contactos con compradores de hacienda como Green, Walker y Wilcken, quienes individualizaron con premura a

los hacendados que podían convertirse en proveedores seguros y confiables. Por el otro, se asoció con Daniel Cash un reconocido proveedor de forrajes en el mercado de frutos, que aportó sus sólidas conexiones con empresas y representantes claves en la distribución e intercambio de productos del país.²¹

Buscando restarle riesgos a la nueva actividad: combinaron la remisión de vacunos con lanares que tenían una colocación asegurada y con buenos márgenes. También, ingresaron con un efectivo modesto para la compra y transporte del ganado, cuyo monto no superaba las 25.000 Libras, a fin de verificar personalmente el margen de beneficios que podían esperar. Aunque no tenemos datos fidedignos del volumen de las primeras compras, todo hace suponer que eran insignificantes. Teniendo en cuenta que entre 1889 y 1891, se exportaron por aduana 19, 653 y 4.177 animales, que apenas representaban el 0,003%, 0,11%, y 0,89% de la oferta extranjera.

El aliciente más sólido que encontraron los agentes británicos para atraer a los proveedores de una materia prima escasa, fue ofrecer una importante mejora en los precios, sobre todo, respecto del consumo interno. Este poder de compra se logró con precios mínimos para ellos –6 £ por cabeza o su equivalente, 30 \$oro – pero que en una moneda fiduciaria se transforman en 140 ó 200 \$m/n, por la vertiginosa subida del premio del oro a partir de 1890. Estos modestos precios también resguardaban a los exportadores, porque les garantizaban un interesante margen de utilidades, aún cotizando en la más baja categoría en el mercado británico eran 12 ó 13 £, lo que siempre dejaba un resto de 3 a 4 £ por novillo. En 1892 ya estaban listos para lanzarse de lleno a la exportación.²²

IV. LAS BASES PARA UN MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE NOVILLOS EN PIE (1892-1894)

Entre 1892 y 1894, se inició un nuevo camino para la comercialización de los novillos para exportación en Buenos Aires, donde ya se puede hablar de un mercado diferenciado. Las nuevas reglas del juego fueron impuestas por los compradores, aceptando sólo novillos Shorthorn, Hereford y Aberdeen Angus de entre 550 a 600 kilos a los 3 ó 4 años, rechazando la hacienda que venía de los “Corrales de Abasto” y adoptando los instrumentos para que este negocio fuera medianamente previsible y ordenado.

Uno de los condicionamientos “sine qua non” establecidos por las firmas exportadoras, fue que los lotes se seleccionaran directamente en estancias e internadas, haciendo inspeccionar los novillos – uno por uno – por especialistas a su servicio, una práctica de larga raigambre entre los

saladeristas. El otro condicionamiento fue la marcada estacionalidad de las compras, el grueso de los pedidos se hacían para octubre y marzo, cuando se podía lograr una mejor ubicación y cotización porque se producía el bache de otoño á invierno. En cuanto al precio se fijaba sobre la base del peso vivo aunque, las cotizaciones variaban de acuerdo con el riesgo, las oscilaciones en el mercado inglés, los gastos de fletes y seguros. Este kilaje se constataba fehacientemente introduciendo un medio exacto de verificación: la balanza, y los agentes de los exportadores eran inflexibles en ese sentido, sólo compraban guiándose por la tipificación internacional (Gibson 1896:8-10).

Se puede hablar del circuito de transacciones en las estancias ya en 1894, cuyo recorrido se determinaba en función de las necesidades de las casas exportadoras instaladas en el país, que operaban a través de los compradores de hacienda conocedores del mercado como Green, Walker y Wilcken. Al respecto Míguez advertía que la comisión de 1% a 3% del monto total de la operación abonado a estos intermediarios, reflejaba adecuadamente la idoneidad que tenían por su información y presencia en el mercado (Míguez 1985:84).

Un indicador sumamente elocuente del grado de participación de estos operadores instrumentales en la cadena de comercialización, es que esta última firma intervino en el 60% de los novillos exportados por aduana en 1893. Como puede observarse en el siguiente testimonio: "...Los corredores de Wilcken y Walker han intervenido durante el año pasado, en novillos para exportación en la venta de 3188 descomponiéndose esta cifra: para Brasil 800 y para Londres el resto. El precio obtenido para Brasil fue de 15 centavos el kilo vivo puesto en la dársena y para Londres 30 á 40 \$oro en la estancia, pagándose un lote muy especial a 50 \$oro..."²³

Este nuevo circuito diferenció las transacciones para exportación de las de consumo interno, en tiempo y forma y en los espacios tradicionales de negociación. El mercado concentrador por excelencia: los "Corrales de Abasto" se desechó por ineficiente, a pesar que tenía a su favor una afluencia continua y abundante de hacienda procedente de toda la provincia de Buenos Aires, y la cercanía con el puerto de embarque. Pero estos beneficios no alcanzaban a subsanar la falta de competitividad, debido a la escasez de novillos pesados, además, de un gremio de consignatarios renuente a introducir un mínimo control referido a peso y edad. En síntesis, se trataba de una oferta heterogénea donde se entremezclaban animales de muy diferente clase y categoría, con una alta proporción de novillos criollos y mestizos de entre 400 á 450 kilos a los 5 ó 7 años.²⁴ (Cuadro 5 y 6)

A partir de entonces, sólo se recurrió a los corrales de abasto como medida excepcional cuando ocurría algún faltante para completar los envíos. El movimiento anual de los corrales muestra un ínfimo porcentual para exportación en pie, un mínimo de 0.08% y un máximo de 2.5%, seguramente se enviaban para Brasil. Era habitual leer en las publicaciones especializadas noticias como éstas: "...mestizos no tenemos que consignar ninguna venta especial, pues los que son buenos para exportación no entran en los corrales, vendiéndose en los mismos establecimientos...".²⁵

El asentamiento de la demanda: Kingsland y Cash (1892-1894)

Este modelo de mercado diferenciado tenía el sello de verdaderos emporios de las carnes en Gran Bretaña: verdadero "factótum" del negocio, contaban con un fuerte respaldo financiero, tenían una información actualizada del movimiento en Deptford, el principal mercado para vacunos, y conocían perfectamente la operatoria en ese mercado. Los agentes como Kingsland disponían de un apoyo logístico imprescindible; venían con pedidos anuales, clientes seguros y confiables, disponibilidad de giro en moneda constante, información precisa, fidedigna e instantánea, depósitos para los novillos en Deptford y relaciones con todos los gremios participantes de la exportación en pie: aseguradores, transportistas y financistas.

Esta apoyatura logística redundó en una importante concentración de compras, de definición de los precios y mayor capacidad de negociación. También, significó la tipificación de una oferta para exportación, la aplicación de criterios de eficiencia y competencia, de reducción de gastos y de estricto cumplimiento de los contratos establecidos. Sólo de esta manera, podían garantizarse altos márgenes de rentabilidad, generalmente calculados entre las 3 y 7 £ por novillo.²⁶

Kingsland-Cash se convirtió en el comprador monopsónico entre 1892 y 1894, tramitando los envíos con exclusividad, contando ya con el retorno de las ganancias que acumularon en estos años. El acaparamiento de Kingsland-Cash, también se comprueba en la muestra elaborada con las transacciones efectivamente concertadas, donde se contabilizó una participación que osciló entre el 83% y 63% de los animales exportados entre 1892-1894.²⁷ (Cuadro 7)

Esta compañía prácticamente no tuvo competencia de otras firmas extranjeras o nacionales, a pesar de remisiones ocasionales a cargo de Eduardo Casey, uno de los miembros prominentes de la vanguardia. Esta empresa exportadora no pudo superar el período de ensayo, según Casey por la escasez de fondos, ya que sólo había podido reunir en Londres 25.000 Libras. Aunque ese justificativo es valedero deben incluirse otros

factores de similar importancia, para entender la imposibilidad de competir con gigantes en el comercio de carnes, como la falta de contactos y de contratos previos en el mercado británico, y de relaciones en el negocio de fletes y seguros.²⁸

La conformación de la oferta: La Vanguardia (1892–1894)

Aunque la demanda llevaba la delantera, su asentamiento fue posible por la capacidad oferente que mostró la vanguardia, desde el comienzo la operatoria se sostuvo con lotes de Casares, Bell y Pereyra. En 1893 Pereyra vendió a Kingsland y Cash 450 novillos, que representa el 10.50% de los animales que remitieron ese año.²⁹

Un importante aspecto de la estrategia de la vanguardia había sido condicionar su accionar al previo asentamiento de la demanda. Por sensata que tal actitud pudiera parecer, no atreverse a lanzarse de lleno a un programa de mejora y diferenciación del “stock”, tuvo su costo. En el corto plazo restó oferta de primera categoría al mercado. Sobre la marcha, tuvieron que abocarse a adaptar los mejores animales entre los planteles destinados al abasto urbano, el recurso más práctico fue introducir pequeñas y rápidas mejoras en la productividad que tuvieron un efecto amplificador considerable, como el amansamiento y el engorde con raciones extras. Unos optaron por la sobrealimentación como Pradere y Guerrero, en cambio, otros por el amansamiento, como Senillosa que obtuvo \$90 m/n por novillos que, en los Corrales de Abasto, hubieran reportado un promedio de 45 \$m/n. La cifra no es casual, ya que – de promedio – la exportación duplicaba las sumas respecto del consumo interno.³⁰

Paralelamente, dedicaron gran parte de sus esfuerzos a la obtención del prototipo requerido por el mercado británico: novillos puros por cruce de 600 kilos de peso vivo a los cuatro años. Pero este objetivo no se logró de un día para otro sino que fue un proceso de lenta maduración que llevó entre 6 a 9 años, para pasar de una cruce con puros a puro por cruce y acondicionar el sistema de manutención, con reservas forrajeras y suplemento del pasaje lácteo al herbáceo.³¹

La restricción más seria que produjo la estrategia defensiva de la vanguardia, fue la imposibilidad de operar en escala con un diferencial de precios. Las casas consignatarias instaban a firmar contratos de entregas de 1 500 animales con un peso mínimo de 550 kilos, pero en esas condiciones sólo podían ofrecer 100 ó 200 cabezas. Pereyra llegó a hacer una entrega de 400 y Bell otra de 1 000, pero debe considerarse como una excepción a la regla. Debe tenerse en cuenta que, esas cantidades representan un porcentual insignificante en relación con sus abultadas existencias de

vacunos mestizos, a la vez, testimonian todo el camino que aún faltaba recorrer en materia de productividad.³²

Seguramente, la vanguardia hubiese deseado vender más novillos, pero los criterios de selección – base de todo acuerdo – no estaba en sus manos sino en las de los compradores de las casas consignatarias, que imponían un modelo estricto, y hasta cierto punto incomprensible, especialmente en cuanto al tope mínimo, y a pagar "a tanto el kilo". Una modalidad por entonces sorprendente incluso para la vanguardia, que recién hacia 1895, empezó a usar balanzas para controlar el proceso de engorde.³³

Lo cierto es que hacia 1894, la demanda de novillos en pie fue atendida por un conjunto atomizado de oferentes, aunque el récord en continuidad y optimización de la hacienda lo lograban siete u ocho de sus miembros de la vanguardia como Pereyra, Duggan, Luro, Senillosa, Quirno, Casares, Bell y Guerrero. En un nivel similar se destacan invernadores como Repetto, Dhiel–Landívar, Pueyrredón–Barrenechea, Botto–Altave. Poco después, se integraron criadores como Correa–Larrazábal, Arce, Arrotea y Taurel. También, con posterioridad se sumaron otros miembros de la vanguardia como Frers, Acosta, Alzaga, Lavalle–Cobo, Alvear, Villafañe, Aguirre, Lahusen y algunos pocos más. Estos datos los hemos obtenido a partir de la muestra basada en transacciones efectivamente concertadas entre 1892 y 1900.³⁴

Esta variada gama de oferentes presenta un diferente grado de compromiso productivo con el vacuno mejorado. La vanguardia hacía el ciclo completo de cría y engorde de novillos obtenidos de sus propios planteles de pedigrí – como Pereyra – otros hacendados terminaban novillos de su marca, pero los padres los compraban a la vanguardia – como Correa–Larrazábal. Por último, los invernadores se dedicaban específicamente a la terminación de animales de terceros, habitualmente adquiridos a la vanguardia – como Dhiel–Landívar – en este rubro también se incluyeron exportadores como Kingsland–Cash y Bossio–Camuyrano.³⁵

Es de hacer notar que estas diferenciaciones por actividades desaparecían frecuentemente, pues la vanguardia adquiría novillos de sus colegas cuando tenían sobrantes de pasturas, como la compra de 350 novillos realizada por Mariano Unzué. A la vez invernadores encaraban la formación de planteles de pedigrí como Dhiel–Landívar, Pueyrredón y Barrenechea. Esta confluencia de intereses daba lugar a "matrimonios de conveniencia" entre quienes disponían de la escasa materia prima y los poseedores de praderas adecuadas para el engorde: surgieron las duplas Vivot–McDonald, Ayerza–Blaquier, Aguire–Sáenz Valiente y Pradere–Unanué; sólo así lograban operar en escala como lo demuestra la venta de

1.500 novillos de Francisco Pradere, engordados en las invernadas "San Ignacio" de Ignacio Unanué.³⁶

Dos aspectos de las nuevas reglas del mercado favorecieron particularmente a todos los oferentes locales: la estacionalidad de la operatoria y la concertación de los precios en el lugar de producción. Una estacionalidad que era particularmente benéfica, porque la demanda de animales pesados se concentraba entre octubre y marzo del año siguiente, en el pasaje de primavera a verano. Por consiguiente, contaban con un clima cálido y podían conservar el modelo previo de engorde, basado esencialmente en el aprovechamiento de la explosión de pasturas primaverales, cuyas limitaciones se resolvían ocasionalmente con sobrantes de pasturas y raciones extras, pero que tendían a perpetuar sus debilidades intrínsecas (Sesto 1998:239-282).

La dinámica de los precios pagados por los animales presentaba ventajas muy particulares, que excedían las variables sopesadas al fijarlos las casas exportadoras. Aunque, esos precios fueran muy modestos ya que los lotes del "Río de la Plata", como se los conocía en la plaza inglesa, habitualmente cotizaban en las categorías más bajas entre 12 y 13 £, lo que hacía verdaderamente interesante la transacción era que esas cantidades se transforman entre 72 y 100 \$m/n, debido al alto premio del oro entre 1891 y 1897.³⁷

La otra ventaja que concitaba la adhesión total de los oferentes fue que los exportadores se hicieran cargo del transporte de la hacienda, aún cuando el comprador descontara los gastos de remisión, porque se desentendían de los efectos colaterales del viaje desde el lugar de producción y hasta el punto de embarque, que, por lo general, provocaban una baja de las cotizaciones debido demérito de la hacienda en kilaje y presentación.³⁸

V. EL CAMBIO DE ESCALA EN LAS EXPORTACIONES: EXPANSION Y CRISIS (1895-1897)

El mercado de novillos en pie cambió de escala en 1895, cuando las exportaciones se dispararon abruptamente a 34.494 unidades, decuplando los promedios del año anterior. De ahí en más, la oferta del "Río de la Plata" registró un constante crecimiento en el mercado británico hasta llegar a 96.903 en 1898, pasando de un 9,5% de la oferta extranjera en 1895 a un 20% en 1899. Las cifras correspondientes al año 1900, descendieron bruscamente porque se cerró la exportación en pie.³⁹

Lo que ocurrió en 1895, fue que el nicho para la oferta extranjera se amplió porque Holanda y Dinamarca interrumpieron definitivamente sus envíos; a la vez, Canadá y Australia no lograron cubrir la franja vacía. Más

importante aún fue que, los norteamericanos que teóricamente estaban en mejores condiciones para expandirse, no sólo no aumentaron la oferta sino que disminuyeron la participación a un 66% del total de los envíos extranjeros. Aunque Norteamérica pronto recuperó su posición hegemónica sólo lo haría por un tiempo limitado, ya que su propia demanda crecía más velozmente que las existencias.

El cambio de escala puso a prueba un mercado que se había configurado en pequeña escala; aunque se preservó el mismo circuito de transacciones y los agentes intervinientes, el rasgo más distintivo fue la ampliación de la oferta y la demanda. Sin embargo, el abrupto crecimiento de las exportaciones hizo más laxas las regulaciones destinadas a la selección y control de calidad de la hacienda. Este relajamiento de los criterios de evaluación se debió a la escasez de lotes adecuados, al apurar todos los plazos, primero se utilizó lo poco bueno disponible, producto de trabajos especializados. Luego se recurrió a hacienda de calidad inferior y, hasta mala, seguramente ofertada en los Corrales de Abasto, pues en 1895/96 se observa el mayor porcentual en ese rubro con un 2.50 y 2.12%.⁴⁰

Al respecto un testimonio de la época señalaba: "... Hemos visto embarcar lotes de animales exclusivamente criollos del peor tipo, flacos, de ángulos salientes, puros esqueletos, puras patas largas y puras astas, y por añadidura viejos salvajes. Se embarca, lo repetimos, se embarca de todo..."⁴¹

La caída generalizada de la calidad verificada entre 1895 y 1896, puede corroborarse con un indicador por excelencia como el promedio de peso vivo cuyo tope máximo bajó a 590 kilos, y el mínimo fluctuó entre 530 y 560 kilos, según las tomas realizadas en la Aduana Nacional. Esta rebaja en la calidad tuvo como respuesta un estrepitoso derrumbe de los precios que provocó considerables pérdidas a las empresas exportadoras - sólo pudieron colocar ese producto absorbiendo pérdidas de entre 2 y 4 libras esterlinas por novillo - y calculando como costos tan sólo el precio de compra y gastos de traslado y venta.⁴²

La crisis que afectó la exportación en pie llegó a su punto más álgido en marzo/abril de 1896, desalojando a los novillos del "Río de la Plata" tan abruptamente como habían ascendido, y se prolongó hasta el primer semestre de 1897. Esta crisis atribuida a la sobreoferta en el mercado británico por el retorno de la oferta norteamericana y canadiense, no hizo más que confirmar que esos lotes de óptima calidad desplazaban inmediatamente a los de escasa especialización como los del "Río de la Plata". Uno de los más importantes empresarios en ese rubro, Raggio-Carneyro, puntualizaba: "... no se hicieron transacciones en animales del

"Río de la Plata"(...) el verdadero motivo del presente estado de cosas es muy evidente: siempre hay salida para una cantidad moderada de novillos buenos de la América del Sur, pero cuando hay abundancia de animales de clase mediana o superior como han estado llegando, es casi imposible venderlos..."⁴³

Como era de esperar, de inmediato cambiaron las condiciones de compra: sólo los especiales de 750 a 800 kilos se pagaron entre 32 \$oro y 35 \$oro, los buenos de unos 600 kilos entre 30 \$oro y 32 \$oro y los regulares – pero que superaran los 550 kilogramos – sólo obtuvieron entre 20 \$oro y 28 \$oro. Con estas precauciones, las empresas transfirieron rápidamente a los productores el peso del fracaso, disminuyendo el precio de los novillos, el único costo realmente flexible de la operatoria, sólo la vanguardia pudo contar con algún recaudo gracias a su grado de especialización y a la calidad de los lotes.

La ampliación de la demanda (1895-1897)

El cariz que tomaron los negocios a partir de 1895, incitó la participación de un gran número de firmas exportadoras que tuvieron muy corta vida, ya que sólo seis pudieron sortear exitosamente la crisis de 1896. A partir de entonces, este negocio se concentró en las compañías que tenían el respaldo de los gigantes en el comercio de carnes: Kingsland–Cash, Bossio–Camuyrano, Raggio–Carneiro, Parker–Fraser, Hicks y Bater–Williamson. El ingreso de los nuevos operadores no alteró el predominio de Kingsland-Cash, que entre 1893 y 1897 remitió 100.000 vacunos y 400.000 lanares, representando un 60% y un 50% del total de novillos y lanas exportadas en ese lapso. El porcentual restante lo compartieron Raggio–Carneiro, Bossio–Camuyrano y Parker–Fraser quedando con un 50%, en tanto que, las otras firmas sólo disponían de un 10%.⁴⁴

Este grado de control de las transacciones estuvo acompañado por un notorio incremento de los fondos; Kingsland fue más allá de sus representados, y se asoció con sus amigos ingleses constituyendo "The Anglo Argentine Live Stock Produce" el 16 de octubre de 1895, una sociedad anónima con un capital autorizado de 100.000 £ en acciones de 1 £. Esta sociedad mostró su ductilidad para enfrentar la crisis de 1896, cuando se deprimieron los precios en Deptford, y su éxito puede medirse en la rapidez con que integraron las acciones, habiendo colocado 70.000 acciones para 1898.⁴⁵

La política adoptada para sobrellevar la crisis consistió en achicar enérgicamente los gastos de manutención de los lotes en travesía, eliminando los forrajes, ya que la hacienda comía poco o nada porque no estaba acostumbrada. El ahorro fundamental fue pagar menos a los

productores por sus novillos, descargando sobre ellos el peso de las pronunciadas oscilaciones del mercado británico. El costo de la hacienda fue la variable de ajuste en el presupuesto, pues la gran cantidad de hacienda que manejaban daba margen a que se perdieran unos cuantos, sin que afectara mayormente sus utilidades. Otro resguardo similar fue disminuir los adelantos otorgados a los oferentes locales, que no iban más allá de un 7% del precio del novillo.⁴⁶

Lo que sí fue una preocupación compartida por todas las compañías exportadoras, era recuperar el nivel de ganancias anterior a la crisis de 1896, apostando a mejorar la calificación de los novillos del “Río de la Plata”. Su permanencia en el negocio dependía de ese salto en la competitividad, a pesar que, en el corto plazo se habían asegurado una cierta estabilidad con las medidas que venimos analizando. Se comprendió rápidamente que la recuperación de los altos márgenes iniciales dependía de la disponibilidad de lotes capaces de compensar mayor valor agregado, como amansamiento, descorne y preparaciones con suplementos de maíz desde 4 ó 6 meses antes del embarque. De manera que pudieran adaptarse al tipo de manutención que recibían en la travesía, así disminuir la merma de peso debido al estrés del viaje, que Gibson estimaba entre un 12% y 20% del peso vivo y según uno de los más conocidos exportadores Nelson, ascendía hasta un 25%.⁴⁷

De inmediato se percibió que el cumplimiento de esa meta requería del esfuerzo mancomunado con los oferentes locales, que debían abocarse a optimizar la calidad de la hacienda, mientras que los exportadores lo harían con la infraestructura de transporte, planteándose erradicar definitivamente esas dos restricciones prioritarias y fundamentales. Tenían en claro que el desmoronamiento de los precios no era sólo resultado de la heterogeneidad y escaso peso de los lotes, sino del mal estado en que llegaba la hacienda en cuanto a presentación e higiene. Los informes que llegaban de Deptford eran indiscutibles, los compradores rechazaban el deplorable estado en que llegaba el ganado.

La tarea comenzó con la identificación de los bolsones de ineficiencia del sistema de transporte: ferrocarriles, embarque y vapores, tomados como un conjunto de factores que incidían desde el punto de partida y hasta el de llegada de la hacienda. La cuestión fue que al iniciarse la exportación en pie, se aprovechó al máximo la precaria infraestructura existente con ligeras refacciones y modificaciones, porque ni el volumen ni la calidad de los lotes justificaban grandes inversiones en la actualización del servicio, por lo cual, se priorizó no encarecer los fletes con mayores gastos.

Hacia 1897, una decisión similar tomó Kingsland y Cash, contratando una flotilla para destinarla expresamente a la remisión de animales en pie. Esta exclusividad permitió un notorio mejoramiento del transporte marítimo, ya que los vapores fueron acondicionados de tal modo que favorecieran el aprovisionamiento de agua, una buena ventilación y una correcta distribución a bordo, a fin de disminuir accidentes y facilitar la limpieza de pesebres. Las remisiones llegaban en mejor condición, accediendo así a categorías en las que se manejaban precios más altos, y la caída en la tasa de mortandad permitió reducir las primas de seguros.⁴⁸

La multiplicación de la oferta (1895-1897)

Con la ampliación de la demanda en 1895, el juego se abrió a otros miembros de la vanguardia como Acosta, Aguirre, Alzaga, Ayarragaray, Boote, Boussom, Guerrico, Grant, Hughes, Luro, Peña, Quirno, Irigoyen, Rocha, Unzué, Ramos Mexía, Vivot, Villanueva. Este grupo alcanzó un rol protagónico, colocando entre un 65% a 75% de los lotes comercializados anualmente, en tanto que los invernadores participaban con un 35 a 25% en ese mismo lapso, según la serie elaborada con las transacciones efectivamente concertadas. Este sector de punta, también hegemonizó la oferta de manera indirecta, ya que monopolizaba la materia prima adecuada; si los grandes invernadores querían participar en la exportación en pie, no les quedaba otra salida que recurrir a la vanguardia, aceptando los precios fijados por animales de primera.

Esta posición privilegiada se reforzó entre 1895 y 1897, porque se produjo el cambio de escala arreglando contratos con las casas exportadoras, donde se comprometieron a entregar anualmente entre 1.000 a 3.000 cabezas de 600 kilos con cuatro años. Los acuerdos proporcionaron un "plus" porque las terminaciones especiales se financiaban por adelantado, quitándole al negocio parte de los riesgos que debían sobrellevarse, pues con antelación tenían colocada su producción preservándose de las oscilaciones y vaivenes de la demanda. En una estructura de altos costos fijos como la tecnología implantada por la vanguardia, la ventaja se redoblaba porque en la producción en gran escala una vez cubiertos esos costos, el resto era todo ganancias.⁴⁹

Angel de Alvear, fue uno de los primeros en negociar con Kingsland y Cash una entrega anual de 3 500 animales, "terminados" en potreros mixtos, disponiendo del financiamiento previo de esa empresa. Estimando los costos de producción de los novillos entre 60 y 80 \$m/n por cabeza, se aseguraba un considerable margen de ganancias; aún con una pequeña mejora en el precio del orden de 20 a 30 \$m/n por animal, estas cantidades se multiplicaban por la extensión del lote: 3.500 cabezas. Naturalmente, si

pudo alcanzar semejantes beneficios fue en función de lo acabado de la tecnología pecuaria implementada. En *The Standard* se dio a conocer esta transacción en los siguientes términos: "...mister González Arrascaeta, the well known livestock, concluded a most important business today, which goes prove the enormous growth of the livestock export. He sold account of Angel de Alvear no fewer than 3.500 "novillos" on the family "estancia" at Ramallo at reserved price to be delivered in two months for export to Europe".⁵⁰

VI. UN MERCADO ALTAMENTE ESPECIALIZADO (1898-1900)

Entre 1898 y 1900, el mercado de novillos para exportación en pie adquirió tres rasgos específicos: una creciente optimización de la calidad, un notorio predominio de la raza Shorthorn y una concentración de la oferta/demanda. De los novillos exportados en esos años, entre un 60% y 70 % eran Shorthorn, un 30% y 20% Hereford, en tanto que, los Aberdeen Angus apenas si rondaban el 5% ó 10 % , según la serie elaborada con datos propios. En cuanto a las cotizaciones obtenidas en la serie mencionada, se observa una notoria paridad en las dos primeras razas, dado que los promedios generales estaban entre 25 a 45 \$oro por cabeza; paralelamente los Aberdeen Angus mostraban menores oscilaciones, ya que eran de 30 y 33 \$oro por novillo. Esta apreciable subida de los valores se dio sobre todo a partir de 1898, cuando ya empezaban a recogerse los beneficios de la optimización de la calidad de los lotes. (Cuadros 6 y 10)

En cuanto a la demanda se protegió haciéndose más y más restrictiva, sólo se aceptaron animales de más de 600 kilos, que pagaban el mismo flete y seguro que los livianos pero lograban mejores precios. En esto incidía los kilos que se perdían en la travesía que afectaban la presentación de los lotes, los novillos livianos presentaban un aspecto deplorable luego de perder entre 60 y 150 kilos "de punto a punto" (estancia-Deptford) y sólo cotizaban en las categorías más bajas entre 40 y 50 \$oro. En cambio, los animales de mayor peso aguantaban mejor esas pérdida de kilaje, alcanzando cotizaciones de entre 75 y 80 \$oro, que eran las únicas redituables. Coincidentemente, ahora sólo se obtenían unos 30 \$oro por novillos de más de 600 kilos y 35 \$oro por gigantes de entre 750 y 800 kilos; que llevados a moneda nacional iban de los \$88 a los \$92, lo que hasta 1895 eran entre \$100 y \$120, esta reducción era resultado de la caída de la paridad cambiaria, al valorizarse la moneda argentina en la relación con la onza de oro había descendido a \$295 m/n.⁵¹

La calidad de la oferta del "Río de la Plata" se mostró en continuo ascenso entre 1898 y 1900, lo que parece probar que se había resuelto correctamente la brecha tecnológica, y que los problemas de transporte iban

siendo puestos bajo control. La participación en el mercado británico pasó de un 12% en 1895 a un 17% en 1899. Otro signo evidente del mejoramiento en la materia prima exportada, fue el interesante ascenso de las cotizaciones con un alza del 15% entre 1898 y 1899. Achicando la brecha entre los precios de la oferta del país y la norteamericana, que era de un 15% en 1896 y descendió a un 6% en 1899. Para comprender mejor la distancia que logró achicarse, debe tenerse en cuenta que Estanislao Zeballos en 1894, había estimado que estaba en el orden de los 25 a 35 \$; cuatro años más tarde, Julio Pueyrredón la situaba entre los 15 \$oro y \$30 \$oro.⁵²

Ni aún estos datos promisorios permiten hablar de una estabilización de la oferta del “Río de la Plata”, pues seguía en gran parte condicionada a las contingencias de la afluencia norteamericanas y canadienses. Tal dependencia no anula los logros obtenidos entre 1898 y 1899, cuando la exigencia de los exportadores quedó expresada en las palabras de Godofredo Daireaux: "...si el mestizo corriente sirve hasta cierto punto para los frigoríficos (...) sólo el sobresaliente conviene para la exportación en pie ...".⁵³

En 1898, el éxito alcanzado hizo que se diera cariz legal a las prácticas oligopólicas ya en uso corriente, las empresas exportadoras que habían salido fortalecidas de la crisis reciente, trataron de normalizar la oferta dentro de lo que consideraban estable y predecible. El convenio se firmó entre los representantes de las principales firmas: Kingsland–Cash, Parker, Frasey y Bossio–Camuyrano, a fin de proceder de común acuerdo en cuanto a cantidades y precios de las haciendas adquiridas, y también, para negociar contratos de fletes y seguros. El requisito era excluyente, y quedaban afuera de la operatoria quienes no estuvieran en condiciones de responder con lotes preferentemente puros por cruza o siete octavos cuyo peso promedio superara los 650 kilos.⁵⁴

Entre 1898 y 1900, la vanguardia participó con intensidad en el mercado de novillos para exportación, ocupando posiciones de liderazgo sobre la base de incrementar la eficiencia global del vacuno refinado, con un producto completamente diferenciado del que se destinaba al consumo interno. La oferta se concentró en una treintena de oferentes – veinte de los cuales podemos considerar miembros típicos de la vanguardia – cristalizados como vendedores "garantizados", que recibían un “plus” diferencial para presentar lotes de primera calidad, de 2 000 a 3 000 cabezas (Cuadros 14 á 16).

Todos se preocuparon por igual por lograr una reclasificación superior para la hacienda proveniente del "Río de la Plata", esos mayores precios eran la clave para hacer más lucrativo el negocio. El esfuerzo se

concentró en homogeneizar, amansar, descornar, en un sistema de suplementación estratégica, ampliando los planteles de puros por cruza destinados a exportación, la consigna de oro fue producir lotes de hasta 3 000 cabezas.

Lo que aún se discutía era la conveniencia de la preparación previa para exportación, ya que implicaba un sobrecosto de 10 a 20 \$m/n por animal. Este costo sólo podía compensarse adecuadamente con novillos puros por cruza, que aún eran escasos. Nuevamente se plantea una disyuntiva muy difícil, por un lado, estaba la potencial colocación de esos ejemplares como reproductores en precios de hasta 500 \$m/n, por el otro, en lo inmediato la exportación pagaba como máximo entre 110 ó 120 \$m/n. Unas cantidades muy interesantes, pero la otra era muy superior, y salvo excepciones, resultaba mucho más conveniente esperar un tiempo y venderlos como padres.

Cuando tomó estado público el brote de aftosa a comienzos de 1900, los exportadores que ya estaban familiarizados con la peligrosidad de esta enfermedad infectocontagiosa, de inmediato, tomaron la medida preventiva de terminar con las compras. Casi al mismo tiempo, la vanguardia intentó salvaguardar el capital que representaba en los planteles de mayor valor – ya vacunaban contra la tuberculosis y el carbunco –, contrataron a Lignières, un especialista francés en bacteriología e inmunidad, pero es dudoso que sus instrucciones llegaran a aplicarse fielmente dado las complejas y múltiples operaciones que exigían.⁵⁵

Aunque la problemática excede el límite temporal de nuestro trabajo, digamos que a los productores de punta no les quedó más salida que la ofrecida por los frigoríficos, pero a costa de aceptar una sensible depreciación en los precios. A decir verdad, ya se venía operando con los frigoríficos como puede constatarse en las transacciones publicadas en diarios y en la Exposición FERIA de la Rural, pero simultáneamente seguían colocando los lotes selectos para exportación y los de menor calidad a consumo interno, es decir, discriminando en su heterogéneo “stock” mercados diferenciales.

Quienes durante la década de la exportación en pie y muy especialmente durante los últimos cinco años habían sido capaces de ofertar un producto especializado en escala, siguieron haciendo buenas transacciones. La estrategia destinada a obtener abultados márgenes de ganancia en base a la eficiencia productiva, incluía un aspecto que ahora les sería de gran utilidad, habían adquirido conocimiento operativo y relaciones comerciales vitales. Así, Adolfo y José Luro eran parte del directorio del frigorífico Sansinena, Eduardo Lahusen el síndico y Ernesto Tornquist Presidente.⁵⁶ La metodología del contrato anual previo también

se mantuvo con los frigoríficos, ampliándose a Aguirre, Villafañe, Unzué, Urquiza y Villanueva. Al respecto Angel de Alvear anunciaba: "...de la clase de 650 kilogramos salían anualmente de 4 500 a 5 000 novillos (puros por cruza), todos ellos del mismo tipo sin variación alguna, singularizándose todo el vacuno de 'San Jacinto' por esa importante cualidad..."⁵⁷

La situación fue mucho más comprometida para los que habían quedado rezagados – en volumen y en calidad – ya que la única opción fue esperar pacientemente que se produjesen "huecos" en los convenios firmados por los "grandes". Como ocurrió con Pastor Senillosa que, en una carta a sus hijos, describía las nuevas circunstancias y su relativa debilidad: "... Novillos aún sin venderlos, los saladeros no matan (...) Brasil o los frigoríficos poco compran, tienen aún haciendas de las compradas en noviembre o diciembre y sólo volverán a comprar a mediados de marzo (...) La Negra, antes Sansinena, mandó verlos, gustaron mucho al revisarlos, como calidad y estado, pero dijo que no había negocio hasta después del 15 de marzo. Me hubiera gustado vieras los novillos, están espléndidos, yo creo u otros creen también que la mayoría está de 650 kilos arriba y que uno que otro se encuentra de 550 kilos..."⁵⁸

Una evaluación sobre la distribución de ganancias en esta cadena de comercialización de 1900, determinó que la exportación en pie era un negocio más conveniente para los productores que el frigorífico, porque se quedaban con un 47% del precio, los ferrocarriles con el 6% y, en orden decreciente, venían la participación de corredores de hacienda, corredores de vapores, fabricantes de instalaciones, cuidadores, capataces y proveedores de forrajes, por lo que un 55% del precio quedaba en el país. En las nuevas condiciones, las compañías frigoríficas "están ganando de un 45 a un 55% y tal vez algo más", se quejaba Senillosa. De allí que, aún en 1903, subsistiera la nostalgia y la secreta esperanza de que se pudiera reanudar la exportación en pie; como el mismo Senillosa aclaraba, "habrá mayor competencia y por ello sacrificarán (los frigoríficos) un tanto esas pingües ganancias".⁵⁹

VII. CONCLUSIONES

Se puede hablar de un mercado de novillos para exportación entre 1892 y 1894, donde la demanda estableció las reglas de funcionamiento en un ámbito de transacciones transparentes y promovió la tipificación de la oferta de acuerdo con los estándares internacionales. En este contexto los productores que estuvieron más preparados para liderar la oferta constituyeron una vanguardia terrateniente, que hacía largo tiempo venía elevando la productividad del vacuno con una tecnología procedente del

Reino Unido. Este mercado recién operó con lotes de alta especialización entre 1898 y 1900, diferenciándose en clase y categoría del de consumo interno. Lo que realmente impresiona es el feedback de la información que se generaba en Deptford y rebotaba en las compañías exportadoras y en los grupos locales orientándolos sobre las variaciones de la demanda, y por tanto, sobre cual era el tipo de hacienda que se requería.

Bajo estas circunstancias también se transformó el perfil de la vanguardia que adquirió otras capacidades y su plena utilización en cuatro aspectos: la calidad del gerenciamiento, la adopción de la tipificación, aumento de la competitividad de lotes especiales y mayor integración con los otros agentes en la cadena de producción y comercialización. Estos cambios se dieron a gran velocidad y se sucedieron con una rapidez cada vez mayor, desmintiendo rotundamente que la breve duración de las operaciones fuera un factor limitante por excelencia, ya que los beneficios y oportunidades que generaron transformaron la naturaleza de los negocios en vacunos y la manera de hacerlos.

El temprano acaparamiento del hito tecnológico garantizó un lugar de privilegio en la plaza interna, pero no la habilitó para monopolizar la oferta ni para ingresar directamente al mercado inglés ni capturar los excedentes en la cadena de comercialización internacional. No porque voluntariamente aceptaran el papel de socios menores como se aduce generalmente, sino porque no estaban en condiciones de competir en materia de capital, experiencia, relaciones y conocimiento con los gigantes en el comercio de carnes que, además, monopolizaban el mercado de Deptford.

Notas

- 1 El antecedente emblemático es: Richelet (1928); Ortiz (1965); Puiggrós (1957); Fournier (1936); Aguirre (1957); Liceaga (1952) y Smith (1962).
- 2 Este artículo es una presentación abreviada del capítulo 4 de nuestra tesis doctoral y en versiones previas fue presentado en diversos congresos, ver: “Los refinadores y la incorporación al mercado mundial de carnes 1889-1900”, en IX Jornadas de Historia Económica Argentina (1988); “La formación del Mercado de Novillos para exportación 1892-1900”, en XVII Jornadas de Historia Económica (20-22 *setiembre* 2000); “Mercado de Hacienda 1880-1900”, en Sociedad Rural Argentina, *Anales* (1983:36-40).
- 3 La definición de este sector social como vanguardia en el sentido Schumpeteriano y la explicitación de los criterios para individualizar a este conjunto se encuentra en: Sesto (1998:20-74). Vanguardia en el sentido Schumpeteriano se refiere a empresarios que introducen un producto nuevo, realizan las transformaciones productivas necesarias para su instrumentación, y el temprano acaparamiento del hito tecnológico le permite

monopolizar el mercado. Estas dimensiones se tradujeron en indicadores cuantificables e intangibles como: existencias de pedigrí, de puros y mestizos, superficies con forrajes, maquinarias agrícolas, de extracción de agua y de fuerza motriz, organización y disciplinamiento de la mano de obra, distribución y extensión de sus establecimientos, etc. (ver Sesto 1999a:405-432). Sesto "Tecnología Pecuaria y Periodización- El refinamiento del vacuno en la provincia de Buenos Aires entre 1856 y 1900: Un intento de re-periodizar una tecnología de alta productividad", en *Redes*, Universidad Nacional de Quilmes (en prensa); y Sesto (1999b: 54-56, 90-91 y 54-56); Sesto, "Un modelo productivo alternativo: La vanguardia terrateniente bonaerense 1856-1900", en *Hispanic American Historical Review*. (en prensa); Schumpeter (1963:140-161 y 191-262); Schumpeter (1983:95-134); Schumpeter (1965); Calderon (1972:53-89); Hodgson (1997:131-46); Hagedoom (1996).

- 4 Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Buenos Aires (1868:252-254). *Anales* (1869:151). "valorización y Defensa de los Ganados Argentinos", en *Anales* (1888:459-464). *El Economista Argentino*, Buenos Aires, año I, N°5, 30 de diciembre de 1889, pp 62-63.
- 5 Cuando el acceso al mercado de consumo se instala como una problemática acuciante, comienza a proliferar una serie de trabajos cuya profusa información resulta de singular consistencia, pues, se han realizado a partir de datos oficiales de los países analizados. En algunos casos, llevados a cabo por quienes de algún modo estaban involucrados en una pronta solución ya fuera la dirigencia de este sector o consignatarios de frutos, en este sentido resultan sumamente interesante los siguientes artículos: Estanislao Zeballos (1894:60-100). En este informe, encontramos una minuciosa y exhaustiva descripción de la oferta yankee. Sobre características del mercado británico de carnes, ver: Gibson (1896:6-24).
- 6 Esta temática fue exhaustivamente tratada en la revista editada por la Sociedad Rural Argentina durante ese año; entre los artículos publicados se destacan los de Leonardo Pereyra en su condición de Presidente de esa entidad, ver: "Exportación de carnes", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires, 1884, pp. 292-294, 321-324, 359-360 y 371-372.
- 7 Un excelente análisis de los avatares de la oferta de vacunos para frigoríficos se puede encontrar en: *Anales* (1889:581-584). Y también, es de sumo interés las respuestas elaboradas por Sansinena y Drabble sobre las causas de estas deficiencias, las que se reprodujeron en el apéndice del Informe elevado por Senillosa-Frers, además, se complementa con el estudio sobre la exportación de carnes de la República Argentina, efectuado por G. Jenner al Marqués de Salisbury. Sin embargo, Jenner señalaba reiteradamente, las dificultades que se le planteaban ante la imposibilidad de conseguir datos fidedignos, entre otras cosas, mencionaba: "...Hace falta una estadística especial respecto a la exportación de carne conservada pues los valiosos cuadros del Sr. Latzina congloban el tasajo y demás carnes..." (p 581).
El entonces presidente de la Sociedad Rural porteña, Estanislao Zeballos articuló este tipo de argumentación, en los considerandos de la nota enviada al Gobierno Nacional, que: "...Los novillos valdrán lo que el precio del cuero sino e atraen mercados para tal mercancía..." (*Anales* 1889:420).
- 8 Los informes de las empresas frigoríficas se encuentran en Frers y Senillosa (1887: 45-49); Frers (1918:54-73).

- 9 Esta temática fue exhaustivamente tratada en la revista editada por la Sociedad Rural Argentina durante ese año; entre los artículos publicados se destacan los de Leonardo Pereyra en su condición de Presidente de esa entidad, ver: "Exportación de carnes", en: Sociedad Rural Argentina, *Anales* (1884:292-294, 321-324, 359-360 y 371-372).
- 10 El certero diagnóstico sobre las dificultades que planteaba la exportación en pie fue publicado en: *Anales* (1886:352). *El Campo y el Sport*, año VII, N° 638, jueves 20 de abril de 1899, pp. 225-6. Zeballos (1887:483-484). Newton (1887a: 211-4, 238-9, 285-7 y 314-5; 1887b:257-259, 1889a:579-581, 1889b:611-612. Además, la evaluación sobre las características de los otros mercados se consignan en: Frers (1918: 502-503); Horacio Giberti (1981:173-175).
- 11 Un excelente análisis de los avatares de la oferta de vacunos para frigoríficos se puede encontrar en: *Anales* (1889:581-584). También, se creó una empresa con capitales del país: "La Congeladora Argentina", los estatuos y el objeto en *Anales* (1884:456-61; 1889:420).
- 12 Por otra parte, el certero diagnóstico sobre las dificultades que planteaba la exportación en pie fue publicado en: *Anales* (1886:352). Y luego Pedro Lamas, en su artículo sobre la exportación de ganado en pie, reprodujo los párrafos más significativos, Lamas señalaba: "...La Sociedad Rural se expidió adversamente basándose principalmente en los gastos crecidos que impone la traslación del ganado desde los prados o campos donde se reproduce, hasta el punto de embarque para el viejo continente, durante la navegación y desde el puerto de desembarque hasta el mercado consumidor el menoscabo en peso y calidad de la carne que demandarían un estacionamiento costoso si se le quiere hacer desaparecer antes de beneficiarlos; la necesidad de mejoramiento de nuestra raza vacuna...", en: *El Campo y el Sport*, año VII, N° 638, jueves 20 de abril de 1899, pp. 225-226.
- 13 Este reordenamiento, hacia otras formas de comercialización se acompañó con una intensa propaganda sostenida por la Sociedad Rural Argentina, además, instrumentada básicamente por esta vanguardia, así, comenzaron a publicarse el precio y el peso de los animales presentados por los futuros rivales del país, al respecto ver: Zeballos (1887:483-484). Newton (1887a:211-214, 238-239, 285-287 y 314-315; 1889a:579-581; 1889b:611-612; 1887b:257-259). Además, la evaluación sobre las características de los otros mercados se consignan en Frers (1918:502-503); Giberti (1981:173-175).
- 14 El modo en que se implementa la estrecha colaboración entre este funcionario público y la Sociedad Rural, la fuimos construyendo a partir de la información consignada en diversas fuentes tales como: *El Economista Argentino*, año I, N° 5, 30 de diciembre de 1888, pp. 62-63. República Argentina, Boletín del Departamento Nacional de Agricultura, año XVII, 15 de mayo de 1889, pp. 284-285. *Anales* (1889:150- 151).

No hemos citado otras publicaciones, donde también figura esta información porque es idéntica ya que la Rural transmitía en forma de circulares. Por otra parte esta imbricación íntima entre ambos sectores y que a simple vista podría homologarse como la captación del estado por esta entidad, en realidad lo que manifiesta es la conjunción de intereses diferentes pero complementarios, unos captar las tan necesarias divisas y otros aumentar sus utilidades. En este sentido, resulta particularmente significativo el argumento con que el diputado Aristóbulo Del Valle defiende la sanción de la Ley de Prima de 1887, en donde se hace claramente visible la diferenciación que se hace entre los intereses de los

hacendados de los del estado, señalando: " ... La República Argentina no teniendo sino esta industria de producción para el exterior está interesada independientemente de la utilidad que pueda reportar al gremio de hacendados o estancieros, está interesada en que nuestra producción tenga colocación en los mercados europeos, Esta producción se reduce a nuestros ganados y nuestros ganados se encuentran en condiciones desventajosas para competir con sus similares en el exterior (...) Por consecuencia, hay que considerar el problema bajo estos dos puntos de vista: como hacer para que nuestra carnes lleguen en condiciones aceptables en los mercados europeos, y como hacer para introducir la costumbre del consumo de carne congelada (...) La prima que se trata de dar es, en parte, para ayudar a soportar las pérdidas que son inherentes a estos ensayos de producción de nuestra carnes en los mercados europeos, y como lo he dicho, para realizar estos propósitos se debe tener en cuenta que el sacrificio es insignificante, en vista de los altos intereses comprometidos, porque el problema para la República Argentina, no está ya en producir carne sino encontrar mercados de consumo....", en República Argentina, Congreso Nacional, Cámara de Diputados, Diario de Sesiones, décima sesión extraordinaria del 18 de noviembre de 1887, p. 1000. Lamas (1899:239).

- 15 República Argentina, Boletín del Departamento Nacional de Agricultura, Buenos Aires, año XVI, 30 de diciembre de 1888, p. 862. Pudimos reconstruir paso a paso la historia del ensayo "oficial" gracias a que la comisión organizadora, se cuidó muy bien de dar a publicidad todos y cada uno de sus actos, mediante gacetillas reproducidas en: Anales y El Economista Argentino. La identidad de los propietarios de los novillos remitidos, se dio a conocer en: República Argentina, Boletín del Departamento Nacional de Agricultura, año XVII, 15 de mayo de 1889, p. 284 y 15 de octubre de 1889, p. 668, y también, entre otras publicaciones: Anales (1889:175, 667-668); El Economista Argentino, año I, N°20, 21 de abril de 1889.
- 16 Pedro Luro (1888). Esta conferencia dictada en los salones de la Sociedad Rural porteña, el 10 de agosto de 1888, y poco después fue publicada en forma de folleto.
- 17 El Economista Argentino, año I, N° 27, 9 de junio de 1889, pp. 427-9.
- 18 Luego de los inconvenientes que trajo aparejado la falta de barcos, en condiciones de transportar las remesas en pie, los responsables de organización, es decir, Norberto Quirno y Estanislao Zeballos, se reunieron con los agentes de líneas marítimas que habitualmente operaban en Buenos Aires, para subsanar esta dificultad. Los pormenores de esta entrevista se pueden encontrar, en: El Economista Argentino, año I, N° 27, 9 de junio de 1889, pp. 427-429.
- 19 En realidad la argumentación presentada por Zeballos es un tanto confusa, pues analiza el resultado de las ventas en el mercado parisino, homogeneizando la respuesta diferenciadora de la demanda, homologando la cotización de los novillos mestizos y los criollos, pues afirmaba, que: "...la Europa consumía y pagaba bien las reses tiernas y elegidas de Perera y los bueyes de Roca "invernados" para la masa Chilena...", en: Estanislao Zeballos. En esos años, se dieron a conocer diversos proyectos de exportación de vacunos, tales como estos: Dirección de la oficina de información de París, Propuestas para la exportación de carne argentina (1887) y Proyecto de una empresa exportadora de carnes (1887).
- 20 La historia de Kingsland y Cash, la pudimos construir a partir de la información que encontramos en las siguientes fuentes: El Diario, año XI, N° 3434, jueves 24 de

noviembre de 1892; año XIII, N° 4909, sábado 7 de julio 1894; La Agricultura, año I, N° 50, 7 de julio de 1894, p. 348. Además el papel de Kingsland como organizador de la exportación de ganado en pie, aparece claramente delineado, en: Hanson (1938:80). En un breve párrafo, el autor, señalaba que: "...At first many of the 'estancieros' shipped stock themselves, but the results were generally unfavorable until firms like Kingsland and Cash undertook to organize the business properly, ; they bought outright or exported on a profit- sharing basis, whichever the preferred..."

- 21 La Nación, año XXVI, N° 7800, domingo 18 de agosto de 1895.
- 22 Con respecto a la incidencia de la prima del oro consultar: El Diario, año XIV, N° 5203, lunes de 3 de mayo de 1895; año XII, N° 3516, jueves 2 de marzo de 1893, año XII, N° 3485, martes 24 de enero de 1893; La Prensa, año XXV, N° 8501, lunes 29 de enero de 1894 y Pedro Pagés, "Mejora de nuestro ganado ...", op.cit., pp. 456-7.
- 23 La Nación, año XXV, N° 7217, jueves 4 de enero de 1894.
- 24 Con respecto a la forma en que se desarrollaban las operaciones en los Corrales de Abasto, ver: Sesto (1983:36-40).
- 25 La Prensa, año XXIX, N° 10009, jueves 24 de marzo de 1898. Sobre las cantidades ingresadas en los Corrales de Abasto, consultar: Municipalidad de la Capital, República Argentina, Anuario Estadístico de la Ciudad de Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Billetes, 1882-1900.
- 26 El Campo y el Sport, año III, N° 326, 16 de noviembre de 1895, p.1135; El Diario, año XV, N°5619, viernes 25 de setiembre de 1896, año XV, N° 5516, sábado 16 de mayo de 1896 y año XIII, N° 4909, sábado 7 de julio de 1894.
- 27 Los datos más importantes sobre la historia de Kingsland los hemos consignado en la cita 19. No obstante, sobre estas medidas puede consultarse: El Economista Argentino, año V, N° 254, 10 de octubre de 1896, p. 321.
- 28 El Diario, año XII, N° 3477, sábado 14 de enero de 1893; La Producción Argentina, año II, N° 77, 22 de julio de 1896, p. 418. En realidad, Eduardo Casey vio muy limitadas sus operaciones dado el escaso capital que pudo reunir en Inglaterra; "...después de muchas negociaciones ha tenido que reducir las proporciones del negocio consiguiendo reunir 25.000\$, como capital de ensayo que será aumentado en caso que los negocios lo exijan...", en: El Diario, año XVI, N° 5626, sábado 3 de octubre de 1896; año XIV, N° 5077, sábado 1 de diciembre de 1894.
- 29 Archivo Pereyra Iraola, Movimiento y Balance del ganado vacuno, 1893, s/c; El Diario, año XIV, N° 5203, lunes de 3 de mayo de 1895; La Prensa, año XXV, N° 8501, lunes 29 de enero de 1894; El Campo y El Sport, año I, N° 19, 8 de noviembre de 1892, p. 167.
- 30 Las noticias sobre los acuerdos concertados entre esos hacendados y los exportadores se dieron a conocer en las siguientes notas: El Diario, año XII, N° 3486, miércoles, 25 de enero de 1893; año XII, N° 3582, jueves 18 de mayo de 1893.
- 31 Este proceso ha sido analizado con detenimiento en Sesto (1998:172-283).
- 32 El Diario, Buenos Aires, año XI, N° 3398, sábado 1 de octubre de 1892; año XI, N° 3404, sábado 8 de octubre de 1892 y año XIV, N° 5285, domingo y lunes 5 de agosto de 1895.
- 33 El Diario, Buenos Aires, año XI, N° 3398, sábado 1 de octubre de 1892.

- 34 La Agricultura, año III, N° 107, 17 de enero de 1895, pp. 82-83; La Nación, año XXX, N° 9254, sábado 26 de agosto de 1898 y La Agricultura, año III, N° 142, 19 de setiembre de 1895, p. 729.
- 35 La Agricultura, año III, N° 107, 17 de enero de 1895, pp. 82-83 y año III, N° 142, 19 de setiembre de 1895, p. 729; La Nación, año XXX, N° 9254, sábado 26 de agosto de 1898.
- 36 El Diario, año XII, N° 3486, miércoles, 25 de enero de 1893 y año XII, N° 3582, jueves 18 de mayo de 1893.
- 37 Con respecto a la incidencia de la prima del oro consultar: El Diario, año XIV, N° 5203, lunes 3 de mayo de 1895, año I, N° 19, 8 de noviembre de 1892, p. 167, año XII, N° 3485, martes 24 de enero de 1893 y año XII, N° 3516, jueves 2 de marzo de 1893; La Prensa, año XXV, N° 8501, lunes 29 de enero de 1894; El Campo y El Sport; Pagés, "Mejora de nuestro ganado ...", op.cit., pp. 456-457.
- 38 El Diario, año XIV, N° 5285, domingo y lunes 5 de agosto de 1895.
- 39 El Diario, año XV, N° 5516, sábado 16 de mayo de 1896; Arribáizaga (1895:267); El Campo y el Sport, año IV, N° 367, 5 de mayo de 1896, pp. 443-4.
- 40 Municipalidad de la Capital, República Argentina, Anuario Estadístico de la Ciudad de Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Billetes, 1882-1900.
- 41 La Agricultura, año III, N° 195, 27 de setiembre de 1896, p. 703.
- 42 La Nación, año XXVIII, N° 8559, jueves 23 de setiembre de 1897, año XXVI, N° 7737, domingo 16 de junio de 1895. Noticias similares se publicaron en: El Diario, año XVIII, N° 6479, jueves 13 de julio de 1899; Boletín Industrial, año X, N° 307, 5 de julio de 1899, p.207. En la estadística elaborada en 1895, basándose en datos sumamente fidedignos, se corrobora esa baja en el peso promedio de los novillos exportados a Inglaterra que oscilaron en los 550 kilos de peso vivo, ver: La Prensa, año XXVII, N° 9207, miércoles 1 de enero de 1896.
- 43 El Economista Argentino, año V, N° 254, 10 de octubre de 1896, p. 367. Esta carta dirigida a la casa consignataria Raggio y Carneiro, fue reproducida en: La Nación, año XXVII, N° 8037, lunes 20 de abril de 1896.
- 44 En los diversos anuarios en los que se daba a conocer la composición de las sociedades que operaban en el mercado, encontramos noticias como esta: "... The Smithfield Argentine Meat Company Limited, con asiento principal en Londres... están a cargo de la sucursal Bossio y Camuyrano como representantes...", en: Monitor de Sociedad Anónima, 1905, t. II, p. 38-39. Para mayores datos sobre esas firmas ver: El Diario, año XVI, N° 5723, martes 26 de enero de 1897; La Agricultura, año III, N° 142, 19 de setiembre de 1895, p. 729 y año III, N° 139, 29 de agosto de 1895, p. 661.
- 45 La transformación en Sociedad Anónima se encuentra en Pillado (1900:300).
- 46 La Producción Argentina, año II, N° 73, 29 de mayo de 1896, pp.390-391.
- 47 Gibson (1896: 18); La Prensa, año XXVII, N° 9429, viernes 14 de agosto de 1896.
- 48 Los más importantes exportadores de ganado en pie, fueron los primeros en mejorar las condiciones en que se transportaba el ganado en pie, ver: La Agricultura, año VII, N° 335, 8 de junio de 1899, p. 454, La Nación, año XXIX, N° 8716, martes 1 de marzo de 1898. Sin embargo, en líneas generales subsistían partes de los problemas antes mencionados,

ver: Pereyra (1899:54); La Agricultura, año III, N° 139, 29 de agosto de 1895, p. 661 y año IV, N° 186, 23 de julio de 1896, p. 557.

- 49 *La Prensa*, año XXVI, N° 8986, miércoles 5 de junio de 1895.
- 50 The Standard, year XXXV, N° 10013, Sunday 12 of January 1896, p. 7. El Sr. González Arascaeta, conocido ganadero concluyo hoy un importante negocio, que va a probar el enorme crecimiento de las exportaciones en pie. Vende por cuenta de Angel de Alvear no menos de 3.500 cabezas de la estancia familiar de Ramallo, a precio reservado, que va a ser entregado en dos meses para exportar a europa (traducción de la autora). En cuanto al engorde se producía con el sistema mixto, ver: El Campo y el Sport, año III, N° 259, 23 de marzo de 1895, p. 283.
- 51 La Semana Rural, año II, N° 67, 29 de octubre de 1895, p. 83; La Nación, año XXVII, N° 8043, lunes 4 de mayo de 1896 y año XXVII, N° 8037, lunes 20 de abril de 1896.
- 53 Daireaux (1944:417). Por otra parte, los exportadores o sus agentes controlaban estrictamente la calidad de sus novillos, luego de la desastrosa experiencia de 1896, excluyendo al ganado criollo y a los mestizos que no daban el kilaje exigido, como puede observarse en el siguiente testimonio: "...presenciamos la entrega de un fuerte lote de novillos para exportar, pesados en la balanza instalada en el campo, solamente se recibieron los animales que pasaron los 650 kilos, muchos llegaban a 700, 800 y 900..." en *La Prensa*, , año XXVIII, N° 9712, viernes 28 de mayo de 1897
- 54 El Diario, año XIX, N° 6547, martes 3 de octubre de 1899.
- 55 El medio de información donde se discutió con mayor énfasis los perniciosos efectos de una epidemia de ese tipo fue el diario *La Prensa*, en este sentido los artículos más significativos son: *La Prensa*, año XXVII, N° 9287, lunes 23 de marzo de 1896, año XXVII, N° 9357, miércoles 3 de junio de 1896, año XXVII, N° 9452, domingo 6 de setiembre de 1896, año XXVII, N° 9457, viernes 11 de setiembre de 1896, año XXVIII, N° 9682, martes 27 de abril de 1897, año XXVIII, N° 9741, miércoles 28 de junio de 1897, año XXIX, N° 9987, sábado 20 de noviembre de 1897; Cárcano (1944:124), Muro de Nadal y Sesto (1997:10-12).
- 56 *La Prensa*, año XXXI, N° 10743, sábado 13 de enero de 1900; El Diario, año XVIII, N° 6438, jueves 25 de mayo de 1899. La creciente importancia que adquieren los frigoríficos en los dos últimos años de este período de análisis, se puede corroborar en Latzima (1909:591). La expansión comenzaría lentamente en 1896, como puede observarse en el siguiente cuadro, en el que se consignan las toneladas de carne congelada que se exportaba anualmente:
- | Año | Toneladas | Año | Toneladas | Año | Toneladas |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| 1889 | 734 | 1893 | 2778 | 1897 | 4241 |
| 1890 | 663 | 1894 | 267 | 1898 | 5867 |
| 1891 | 74 | 1895 | 1587 | 1899 | 9079 |
| 1892 | 284 | 1896 | 2997 | 1900 | 24.590 |
- 57 A.G.N., S VII, 15-4-3. Carta de Pastor Senillosa a sus hijos Eduardo y Julio, 'San Felipe' Ayacucho, (provincia de Buenos Aires) 26 de febrero de 1902

- 58 La Prensa, año XXXI, N° 10.882, sábado 4 de junio de 1900. Otro análisis del mismo tenor se llevó a cabo ya en 1897 consultar: La Nación, 26 de junio de 1898 losa a sus hijos Eduardo y Julio, 'San Felipe' Ayacucho, (provincia de Buenos Aires) 19 de junio de 1903. Además, estas expectativas también se observan en: República Argentina, Boletín de Agricultura y Ganadería, año I, N° 8, 1 de mayo de 1901, p. 26.
- 59 La Agricultura, año XI, N° 540, 4 de junio de 1903, p. 321.

Referencias bibliográficas

- A.G.N., S VII, 15-4-3. Carta de Pastor Senillosa a sus hijos Eduardo y Julio, 'San Felipe' Ayacucho, (provincia de Buenos Aires) 26 de febrero de 1902.
- Adelman, Jeremy (1989), *Frontier Development: Land, Labour and capital on the Wheatlands of Argentine and Canada 1890-1914*. Ph.D. diss.: Oxford.
- Aguirre, Manuel Romero (1957), *Ganadería Argentina*. Buenos Aires: Compañía Swift.
- Alejandro, Carlos Díaz (1980), *Ensayos sobre Historia Económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Archivo Pereyra Iraola (1893), *Movimiento y Balance del ganado vacuno*. s/c.
- Arribáizaga, Enrique Lynch (1895), "La estancia- la exportación de hacienda- su sorprendente desarrollo y su verdadera elocuencia". En *La Semana Rural*. Buenos Aires, año II, N° 50 (20 de julio).
- Barrán, Pedro y Benjamín Nahum (1973), *Historia rural del Uruguay Moderno*. Uruguay: Ediciones de La Banda Oriental.
- Bates, R (1988), "Contra- Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism". In *Politics and Society*, Vols. 2-3, pp.387-401.
- Blacha, Noemí Girbal (1978), "Las actividades rurales y la comisión bonaerense a Australia 1881-1884". En *Trabajos y comunicaciones*. Universidad Nacional de La Plata: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Departamento de Historia. t XXIII.
- Boletín Industrial*, Buenos Aires, año X, N° 307, 5 de julio de 1899, p.207.
- Brignoli, Héctor Pérez (1975), *Agriculture capitaliste et commerce des grains en Argentine (1880-1955)*. Tesis de doctorado inédita. Universidad de Paris.
- Calderon, Rene Ballivian (1972), *El capitalismo en las ideologías económicas contemporáneas*. Buenos Aires: Paidós.
- Cárcano, Ramón (1944), *Mis primeros ochenta años*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Condé, Roberto Cortés y Ezequiel Gallo (1973), *La formación de la Argentina Moderna*. Buenos Aires: Paidós.
- Conde, Roberto Cortés, Haydé Gorostegui de Torres y Tulio Haperin Donghi (1966), *Evolución del comercio exterior argentino . Exportaciones 1864-1963*. Buenos Aires: Mimeo.

- Condé, Roberto, Cortes (1979), *El progreso argentino: 1880-1914*. Buenos Aires: Sudamericana.
- _____ (1997), *La economía argentina en el largo plazo, siglos XIX y XX*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, Universidad de San Andrés.
- Daireaux, Godofredo (1944), *La cría del ganado en la estancia moderna*. Buenos Aires: Agro
- Dirección de la oficina de información de París (1887a), *Propuestas para la exportación de carne argentina*. Buenos Aires: Peuser.
- _____ (1887b), *Proyecto de una empresa exportadora de carnes*. Buenos Aires.
- Donghi, Tulio Halperin (1968a), "Introducción". En T. Di Tella Y t. Halperin Donghi, *Los fragmentos del poder*. Buenos Aires: Editorial Jorge Alvarez.
- _____ (1968b), "La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires". En: T. Di Tella y T. Halperin Donghi, *Los fragmentos del poder*. Buenos Aires: Editorial Jorge Alvarez.
- El Campo y el Sport* (1899). Buenos Aires, varios años.
- El Diario*, Buenos Aires, varios años
- El Economista Argentino*, Buenos Aires, varios años.
- Flichman, Guillermo, *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: S:XXI.
- Fournier, Agustín Ruano (1936), *Estudio Económico de la Producción de las carnes del Río de la Plata*. Montevideo:Imprenta Peña.
- Frers, Emilio (1918), "La carne vacuna argentina en el consumo europeo. Estudio comparativo de nuestro ganado bovino, su peso, rendimiento y calidad de carne". En Emilio Frers, *Cuestiones Agrarias*. Buenos Aires: Imprenta Gadola.
- Frers, Emilio y Felipe Senillosa (1887), *Estudio sobre el engorde del ganado bovino. Informe de la Comisión Especial nombrada por la Sociedad Rural Argentina*. Buenos Aires: Imprenta La Nación.
- Giberti, Horacio (1981), *Historia Económica de la Ganadería Argentina*. Buenos Aires: Solar/Hachette.
- Gibson, Herbert (1896), *Informe sobre la exportación de ganado en pie, de carne congelada y fresca en el Reino Unido*. La Plata: Publicaciones del Museo.
- Goodin, R (1995), *The Theory of Institutional Design*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Hagedoom, J. (1996), "Innovation and Entrepreneurship Schumpeter Revisited". In *Industrial and Corporate Change* (3).
- Hall, P and R. Taylor (1996), "Political Science and The Three New Institutionalism". In *Political Studies*, XLIV.
- Hanson, Simon (1938), *Argentine Meat and the British Market*. Standford: Stanford University Press (Tesis Doctoral).
- Hodgson, G.M. (1997), "The evolutionary and non Darwinian economics of Joseph Schumpeter". In *Journal of Evolutionary Economics* (2), pp. 131-46.

- Immergut, E (1998), "The Theoretical Core of the New Institutionalism". In *Politics and Society* (1).
- Irigoin, María Alejandra (1999), "El estado de la economía: Estudios de Historia económica neoinstitucional". En *IEHS*, 14.
- Jones, E.L. (1988), *Growth Recurring: Economic change in world history*. Oxford: University Press.
- Jornadas de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Jornadas de Historia Económica*. Tucumán: Asociación de Historia Económica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.
- La Agricultura*, Buenos Aires, varios años.
- La Nación*, Buenos Aires, varios años.
- La Prensa*, Buenos Aires, varios años.
- La Producción Argentina*, Buenos Aires, varios años.
- La Semana Rural*, Buenos Aires, año II, N° 67, 29 de octubre de 1985.
- Laclau, Ernesto (1969), "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y Chileno". En *Revista latinoamericana de Sociología*, 5.
- Lamas, Pedro (1899), "Exportación de ganado en pie". En *El Campo y El Sport*. Buenos Aires, año VII, No. 639 (27 de abril).
- Latzima, Francisco (1909), "El comercio argentino de antaño y hogaño". En *1908-Censo Agropecuario Nacional de la República Argentina*. Buenos Aires.
- Liceaga, José (1952), *Las carnes en la Economía Argentina*. Buenos Aires: Raigal.
- Luro, Pedro (1888), *Situación ganadera de la Francia, nuestro porvenir como mercado exportador*. Buenos Aires: Imprenta Mackern y Mc Lean.
- Míguez, Eduardo (1985), *Las tierras de los ingleses en la Argentina (1870-1914)*. Buenos aires: Editorial de Belgrano.
- _____ (1986), "La expansión agraria de la Pampa Húmeda (1850-1914). Tendencias recientes de su análisis histórico". En *Anuario IEHS*, (1).
- Monitor de Sociedad Anónima*, Buenos Aires, 1905, t. II, p. 38-39.
- Municipalidad de la Capital República Argentina (1882-1900), *Anuario Estadístico de la Ciudad de Buenos Aires*. Compañía Sudamericana de Billetes.
- Muro de Nadal, Mercedes y Carmen Sesto (1997), "No lloremos sobre la leche derramda". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp10-12.
- Newton, Ricardo (1887b), "La Exportación de animales en pie". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 257-259.
- _____ (1889a), "Exportación de Ganado en Pie-Novillo para engordar en Europa". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 611-612.

- _____ (1887a), "Sobre Ganadería. De como los Estados Unidos de Norteamérica arraigaron su comercio de ganados y carnes en los mercados ingleses". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 211-4; 238-9; 285-7 y 314-5.
- _____ (1889b), "Exportación de Carne Fresca y de ganado vacuno en pie". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 579-81.
- North, D. (1990), "The Institutions and their Consequences of Economics Performance". In K: Cook and M. Levy, *The Limits of Rationality*. Chicago: Univ. Of Chicago Press.
- Ortiz, Ricardo Scalabrini (1965), *Política británica en el Río de la Plata*. Buenos Aires: Plus Ultra (4).
- _____ (1974), *Historia Económica de la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Plus Ultra.
- Pereyra, Arturo (1899), En *La Agricultura*, Buenos Aires, año VII, N° 312, 1 de enero de 1899, p. 54.
- Peters, G (1999), *Institutional Theory in Political Science*. London: Pinter.
- Pillado, Ricardo (1900), *Anuario de la Deuda Pública y Sociedades Anónimas establecidas en las Repúblicas Argentina y del Uruguay para 1900*. Buenos Aires: Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.
- Platt, D.C:M. (1980), "Objeciones de un historiador a la teoría de la dependencia en América Latina en el siglo XIX". En: *Desarrollo Económico*, 76.
- Pucciarelli, Alfredo (1986), *El capitalismo agrario pampeano 1880-1930*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Puiggrós, Rodolfo (1957), *Libre empresa o nacionalización en la industria de la carne*. Buenos Aires: Editorial Argumentos.
- República Argentina (1887), *Congreso Nacional, Cámara de Diputados, Diario de Sesiones*. Décima sesión extraordinaria del 18 de noviembre. Buenos Aires.
- República Argentina (1888), *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*. Buenos Aires, año XVI (30 de diciembre)
- República Argentina (1889), *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*. Buenos Aires, año XVII (15 de mayo). pp 284-285.
- República Argentina (1901), *Boletín de Agricultura y Ganadería*. Buenos Aires, año I, No. 8, (1 de mayo) de 1901, p. 26.
- República Argentina, *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*. Buenos Aires, año XVI, (30).
- Richelet, Juan (1928), *La ganadería argentina y su comercio de carnes*. Buenos Aires: Lajouane.
- Sábato, Hilda (1989), *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires.: La fiebre del lanar 1850-1890*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Saiegh S. y T. M. Tommasi (comp.) (1998), *La Nueva Economía Política: racionalidad e instituciones*. Buenos Aires.

- Schofield, N (1996), "Rational Choice and Political Economy". In J. Fridman (Ed.), *The Rational Choice Controversy*. New Haven: Yale Univ. Press.
- Schumpeter, Joseph (1963), *Teoría del Desarrollo Económico*. México: FCE.
- _____ (1965), *científico social*. Barcelona: Seymour Harris.
- _____ (1983), *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Barcelona: Aguilar.
- Sened, I. (1991), "Contemporary Theory of Institutions in Perspective". In *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 3, pp.379-402
- Sesto, Carmen (1983), "El mercado de Hacienda del ganado bovino en pie 1880-1900". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 36-40.
- _____ (1998), *Estructura de la producción y la comercialización del ganado bovino en la provincia de Buenos Aires a fines del siglo XIX*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras, inédita.
- _____ (1999a), "El refinamiento del vacuno y la vanguardia terrateniente bonaerense 1856-1900". En *Anuario IEHS*, No. 14 (Diciembre), pp. 405-432.
- _____ (1999b), "Vanguardia ganadera". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires (agosto, septiembre, octubre y noviembre), pp.54-56, 54-56, 90-91 y 54-56.
- _____ (forthcoming), "Tecnología Pecuaria y Periodización - El refinamiento del vacuno en la provincia de Buenos Aires entre 1856 y 1900: Un intento de re-periodizar una tecnología de alta productividad". En *Redes*. Universidad Nacional de Quilmes.
- _____ (forthcoming), "Un modelo productivo alternativo: La vanguardia terrateniente bonaerense 1856-1900". En *Hispanic American Historical Review*.
- Shepsle, K. and M. Bonchek (1997), *Analysing Politics. Rationality, Behavior and Institutiond*. New York: Norton.
- Smith, Peter (1962), *Carne y Política en la Argentina*. Buenos Aires: Paidós.
- Sociedad Rural Argentina (1868), *Anales*, varios años.
- The Standard*, Buenos Aires, year XXXV, N° 10013, Sunday 12 of January 1896.
- Weingast, B. B. (1998), "Political Institutions: A Rational Choice Perspective". In R. Goodin and H. Kliennegeman, *A New Handbook of Political Science*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Zapiola, Marcos Gimenez (comp) (1975), *El régimen oligárquico 1880-1930*. Buenos Aires: Amorrortu, 1975, pp. 32-4.
- Zeballos, Estanislao (1894), *La concurrencia universal y la agricultura en ambas Américas*. Washington D.C.: Gibson.
- _____ (1887), "Los ganados argentinos y sus competidores". En Sociedad Rural Argentina, *Anales*. Buenos Aires. pp 483-484.